p.505378

Entreprendre

Avril 2014 • n° 04

Magazine mensuel de Beci Brussels Enterprises Commerce & Industry

FX4Biz : solutions de paiement innovantes

Une zone franche pour doper le canal

DOSSIER

banque et finance

daoust

Welcome to the Family!

Daoust Outplacement

Depuis 2001, **Daoust Outplacement** vous propose des services sur mesure pour guider et encadrer les collaborateurs dont vous devez vous séparer.

Notre objectif:
qu'ils retrouvent au plus vite l'emploi qui leur convient le mieux.

Contactez-nous pour en savoir plus:

Daoust Outplacement
Galerie de la Porte Louise, 203/5 - 1050 Bruxelles
02/548 94 66 – outplacement@daoust.be

daoust60 1954-2014

www.daoust.be

INTERIM - SELECTION - OUTPLACEMENT - TITRES-SERVICES - PUBLIC SECTOR - JOB ACADEMY

E.R. Daoust sa, Galerie de la Porte Louise 203/5, 1050 Bruxelles, tél. 02/513.14.14, email: info@daoust.be,
Agréments pour les 3 régions: Walonie: W.INT/SO/RS/RE.22, Flandre: VG.163.BUOP, Bruxelles: 00391. Outplacement: Certo-Certificate.

Thierry Willemarck,
Président de BECI

Pour une alliance emploi-enseignement

30 % : un tiers des jeunes sans emploi, dans l'une des villes les plus dynamiques d'Europe ! Comment est-ce possible ?

Ce paradoxe en rejoint d'autres, qui contribuent à l'expliquer : Bruxelles possède le PIB par habitant le plus élevé du pays, mais des couches entières de sa population se paupérisent ; Bruxelles est la première ville étudiante de Belgique, mais 19 % des jeunes sont sans diplôme et ne suivent plus aucune formation ; Bruxelles est bilingue, trilingue et même multilingue, mais 50 % des élèves de l'enseignement professionnel ne suivent aucun cours de langue…

Le décrochage scolaire, plus élevé que dans les autres Régions, doit nous interpeller. Il vient nourrir un phénomène nouveau et inquiétant qui a même justifié un néologisme ; celui des NEETs : Not in Education, Employment or Training.

Or, pour beaucoup de ces jeunes, le choix de quitter l'école a été une décision positive : ils l'ont prise pour s'assumer, pour entrer dans la vie active. Beaucoup ont cru qu'avec peu de qualification mais beaucoup de courage, ils pourraient trouver du travail. C'est un leurre : seul 8 % de l'emploi est considéré comme peu qualifié à Bruxelles. Ces jeunes qui voulaient se prendre en main n'ont en fait aucune perspective : telle est la désillusion qui les attend.

Que faire ? Croit-on que l'on va, d'un trait de plume, niveler la demande de qualification des entreprises pour l'adapter à la sous-qualification des chercheurs d'emploi ? Est-ce là un projet de société ? N'avons-nous rien de mieux à proposer à notre jeunesse ? Allons ! Pour réconcilier l'offre et la demande d'emploi, pour le bien-être collectif, pour la prospérité, nous devons relever le niveau. Nous devons former les jeunes pour l'emploi.

Dans son tout récent Mémorandum, où l'emploi et l'enseignement tiennent une place majeure, BECI fait trois propositions.

La première : un plan de l'enseignement bruxellois axé sur le multilinguisme, impliquant Région, Communautés et communes. La deuxième : revaloriser l'enseignement technique, pour qu'il redevienne un véritable choix de réussite dans des métiers aujourd'hui en pénurie ; non une filière de relégation pour ceux qui ont échoué ailleurs. De quoi redonner du goût à l'école. La troisième : pratiquer systématiquement le stage d'immersion en entreprise et la formation en alternance. Parce que c'est au contact des réalités du travail que les jeunes réaliseront à quel point la formation est nécessaire.

Croit-on que l'on va, d'un trait de plume, niveler la demande de qualification des entreprises pour l'adapter à la sous-qualification des chercheurs d'emploi ? Est-ce là un projet de société ? N'avons-nous rien de mieux à proposer à notre jeunesse ?

C'est là que les entreprises peuvent apporter leur contribution, notamment par le volontariat. BECI et certains de ses membres s'y sont déjà engagés, avec une certaine réussite. C'est un début de réponse.

SOMMAIRE AVRIL 14

BECI

4 L'actualité économique en un clin d'œil
5 Le mois politique
6 Interview : Marc-Jean Ghyssels, bourgmestre de Forest
10 ZEUS : une zone franche pour doper les quartiers du canal
12 Mission économique à Riyad et Oman
14 Enterprise Europe Brussels : l'e-commerce aujourd'hui
15 Carnets ATA : exportez sans souci
16 Numeca et Telelingua lauréats des Brussels Best Exporters
18 Fiscalité bruxelloise : promouvoir les activités porteuses d'emploi

DOSSIER BANQUE ET FINANCE

20 Obtenir un crédit, est-ce encore possible ?
24 Banques et PME : une loi pour soutenir les entrepreneurs
26 SEPA : plus question d'attendre
28 SRIB : une bouffée d'air pour les PME
30 Aide aux entreprises : Bruxelles à la rescousse

FOCUS ASSURANCES

32 Pourquoi certaines primes coûtent-elles plus cher à Bruxelles ?
34 Le point sur les assurances professionnelles
36 On ne vendra des assurances comme avant

L'ENTREPRISE AU QUOTIDIEN

38 Vol de données : le scénario du pire
39 Les dangers en ligne et comment s'en prémunir
42 PMC, verre, déchets verts : en 2014, les entreprises devront trier !
43 Label écodynamique : les entreprises s'engagent
44 Starter : FX4Biz
45 Traitement des déchets : De Meuter double sa capacité au canal
46 Obligation d'informer dans le cadre de partenariat commercial
47 Conseil resto : Sushioui
48 Impression of a Brit

BECI & CO

49 Espace réservé aux membres BECI
50 L'actualité BECI en photos
52 In memoriam : Christian Franzen
53 BECI-CCIB : PV de l'Assemblée Générale du 2/10
54 BECI-UEB : PV de l'Assemblée Générale du 2/10
56 Agenda
57 Demandes d'admission

Entreprendre

Entreprendre est le mensuel de BECI (Chambre de Commerce & Union des Entreprises de Bruxelles)

Editeur responsable
Olivier Willocx ow@beci.be

Avenue Louise 500 • 1050 Bruxelles
T +32 2 648 50 02 • F +32 2 640 93 28
www.beci.be

Rédaction
Media Coordinator : Emmanuel Robert er@beci.be

Production & Abonnements
Administration : Emmanuel Robert er@beci.be
Graphisme – Impression : DB Print
Traduction : Litteris

Tous droits réservés – Reproductions interdites sans autorisation écrite de l'éditeur

Abonnements
Prix : 80 € pour 10 numéros
Infos : er@beci.be • T +32 2 643 78 44

PUBLICITÉ
Entreprendre/Dynamiek est lu chaque mois par plus de 21.000 décideurs.
Tirage moyen par numéro : 14.000 ex.

Infos et réservations :
Geneviève N. Juste • T 02 537 60 31
F 02 534 86 22 • genevieve.n@skynet.be
Véronique Legein •T 02 763 18 19
F 02 772 54 22 • vl@beci.be

MEMBERSHIP :
Catherine Mertens • T 0032 (2) 643 78 16
cm@beci.be

NOTRE PROCHAIN DOSSIER
Mai 2014
• Dossier PME

PEFC 10-32-2225
PRINTED ON TCF PAPER
Beci = Chambre de Commerce / Kamer van Koophandel & Union des Entreprises de Bruxelles / Verbond van Ondernemingen te Brussel

AXA Electrabel GDF SUEZ GDF SUEZ
Deloitte. PARTENA HR daoust BCC CORPORATE Alpha Card

Une solution pour *chaque* archive.

Grandes ou petites.

MERAK®
information management

tellement plus que l'archivage

Archivage papier et film

Démagnétisation

Conservation de supports magnétiques

Numérisation et archivage numérique

Software Escrow

Archives labo, pharmaceutiques et ULT

Consultancy

www.merak.eu

PSYCHANALYSE DE L'ACTUALITÉ : LE MOI(S) ÉCONOMIQUE

L'union fait la force sur la Croisette

Fin février début mars, c'est la fête de l'immobilier en Belgique et... à Cannes ! Il y a eu fin février Batibouw, ses œuvres et ses pompes ; nous en avons parlé le mois passé. Il y a eu à la mi-mars le Mipim, sur la Croisette.

Là, on est dans le salon professionnel. 20.000 visiteurs d'à peu près partout dans le monde. À votre avis, en dehors des Français – mais ils sont chez eux –, quelle est la nationalité la plus représentée au Mipim ? Vous l'avez deviné, ce sont les Belges.

Ils étaient 1.700, semble-t-il, à arpenter les travées du célébrissime Palais des Festivals. En d'autres termes, quand vous croisiez quelqu'un en costume croisé sur la Croisette, il y avait quasiment une chance sur dix qu'il soit Belge. Oups... pardon, mesdames ! Il y avait, c'est vrai, beaucoup de représentantes de la gent féminine au Mipim.

Mais ce n'est pas le plus beau ! La Belgique, dit-on, est en pleine déliquescence. Ah bon ? À l'intérieur peut-être. Ou à l'Hôtel de Ville d'Anvers. Mais à Cannes, pas du tout. Pour la première fois depuis... toujours, les Bruxellois (ce sont eux qui ont pris l'initiative), les Wallons (qui sont très actifs à Cannes depuis longtemps) et les Flamands (qui font dans le bal masqué puisque c'est la Ville de Gand qui les représente) étaient ensemble – vous avez bien lu, ensemble ! – dans un grand stand commun marqué du sceau de « Belgium » - vous avez bien lu, « Belgium ». À propos, vous vous souvenez de ce qu'on disait il y a quelques mois encore : le scrutin du 25 mai, la mère de toutes les élections, sera communautaire ou ne sera pas. Mazette, regardez autour de vous : il est où, le communautaire ? En dehors du cirque des pandas, on n'a jamais autant parlé d'économie, de fiscalité et d'emploi. Pour un peu, on en deviendrait optimiste.

Eh oui, optimiste !

Nous avons eu un hiver clément et il n'y a que les chagrinomanes pour dire : comme il y a chaque année en Belgique une température moyenne et un ensoleillement moyen relativement stables, on va gercer tout l'été. OK, mais si l'hiver nous a dispensé des mitaines en tricot, sur le plan économique il a été glacial. Faillites, pertes d'emplois – même dans la construction maintenant ! –, créations d'entreprises, rien de tout cela n'a fonctionné correctement. Si vous arrivez à suivre le rythme de production des communiqués de presse du Syndicat national des indépendants (SNI), animé par l'infatigable Christine Mattheeuws, vous n'avez plus besoin de lire le journal, d'écouter la radio ou de regarder la télé, vous savez tout : on perd des entreprises (on en perd trop, il y a toujours une mortalité naturelle), mais surtout on n'en crée pas assez (la natalité est trop faible). Résultat de cette étonnante contraction de la démographie entrepreneuriale : le tissu économique s'effiloche.

> *Les PME croulent sous les charges et « on le sait » au PS. C'est pas une information, ça ?*

Les PME rament

Tiens, à propos, votre serviteur a eu l'autre jour un contact avec un responsable du PS. Ça me (re)vient à l'esprit, comme ça, en rédigeant cette chronique. Discussion (je résume). Votre serviteur : « Je n'entends que ça, les PME rament ». Réponse : « Oui, elles croulent sous les charges. Nous le savons. Il faut faire quelque chose ». Silence. De votre serviteur. Eberlué. Et si, pour une fois, on accordait un peu de foi à ce que disent les responsables politiques ? Les PME croulent sous les charges et « on le sait » au PS. C'est pas une information, ça ?

C'est sûrement plus intéressant que la pathétique bousculade électorale autour de la pose de la première pierre du futur complexe hospitalier du groupe Chirec à Delta (Auderghem), le 25 mars dernier. Je les ai comptés pour vous : cinq candidats, et non des moindres, pour une seule première pierre. Les Bruxellois, eux, préféreraient l'inverse : un seul élu qui fasse en sorte que cet hôpital soit opérationnel le plus vite possible. Ça n'a que trop tardé.

Jean Blavier

PSYCHANALYSE DE L'ACTUALITÉ : LE MOI(S) POLITIQUE

L'argent, le nerf de la guerre !

Combien de jours avant les élections ? Pas beaucoup visiblement. Cela se sent. Les acteurs s'agitent et déploient une phénoménale énergie pour convaincre que, ce coup-ci, c'est bien pour eux et non pour l'autre qu'il faut voter. Il faut dire que le perdant sera relégué dans l'opposition jusqu'en… (attendez, on compte) 2019 en Région. Dieu que c'est loin.

La scène politique prendrait presque des allures de Colisée : l'électeur – c'est-à-dire nous – peut se voir en empereur qui, à la fin du combat, scellera le sort des combattants en pointant son pouce vers le haut ou le bas. Flatteur pour notre ego évidemment. Et pour les partis, faire campagne, c'est souvent flatter l'électeur.

Parmi les sujets marquants : les projets de réformes fiscales. C'est bien, vraiment. Car la fiscalité est un important levier d'actions politiques qui concerne tout le monde. En outre, il fixe les lignes politiques : les libéraux appellent à la baisse des charges, au nom de la relance et de l'oxygénation de nos entreprises. Les socialistes et la gauche dénoncent les riches, l'injustice sociale sous toutes ses formes (sauf, évidemment, celle que représente la taxation du fruit du travail…). Et entre les deux, les centristes appellent à un juste équilibre. Pour un peu, on croirait voir revenir Yves Leterme et son sempiternel « *l'important, c'est de faire la bonne politique pour le pays* » (à imaginer avec l'accent). Superbe !

À propos de projets fiscaux, certains ont suggéré de soumettre tous les programmes à la Cour des Comptes. Idée alléchante, ou à tout le moins sympathique. Mais sans aucune utilité. Tout d'abord parce que la Cour des Comptes travaille au rythme qui est le sien, et que donc jamais elle n'aura le temps de remettre une estimation fiable du coût de l'application des programmes de nos différents partis. Ensuite parce qu'en Belgique, aucun plan ne sera jamais mis en œuvre tel qu'imaginé au départ. Il faudra à chaque fois le négocier au sein du Gouvernement de coalition, qui lui-même devra sans doute le négocier avec les autres entités fédérées (qui veilleront à ce que chaque région et sous-région soit arrosée d'une manière ou d'une autre). Bref, retenons ceci : la fiscalité est un marqueur qui permet de choisir son camp. Mais ce n'est qu'une fois le camp choisi et les équipes composées que commence réellement le match. Et celui-là n'appartient pas aux spectateurs, mais bien à ceux qui sont sur le terrain.

> *En Belgique, aucun plan ne sera jamais mis en oeuvre tel qu'imaginé au départ. Il faudra à chaque fois le négocier au sein du Gouvernement de coalition, qui lui-même devra sans doute le négocier avec les autres entités fédérées.*

À voir tout cela, on comprend (presque) pourquoi certains dirigeants préfèrent parler pandas que politique. Sans rire, le déguisement et l'événement sont une excellente manière de ne pas se mêler au débat tout en s'assurant une belle visibilité. Guy Verhofstadt excellait dans ce domaine lorsqu'il était Premier Ministre. Elio Di Rupo et Bart De Wever appliquent la même recette ; ce qui ne les empêche pas d'être en campagne permanente. Mais pas avec les autres. Ça fonctionne si bien, pourquoi les blâmer ?

Certains ne rentreront même pas en campagne, tel Jean-Pascal Labille, l'homme qui a eu la peau de Didier Bellens et de Johnny Thys. Ce qui ne veut pas dire qu'il ne redeviendra pas Ministre (sait-on jamais ?). Juste que son bilan ne sera pas directement soumis à la sanction de l'électeur. Dommage.

Coucou, revoilà Charles !

D'autres par contre ont été sortis du placard, comme Charles Picqué à qui le PS a confié une généreuse troisième place sur sa liste régionale. Comme tout le monde, on aime bien l'ex-Ministre-Président : il est sympathique et il roule son accent et sa bouille souriante depuis tant d'années que le simple fait de le savoir présent nous rassure (c'est d'ailleurs certainement le calcul fait au PS). Mais on parle ici de nous, pas des jeunes qui devront du coup encore attendre quelques années pour recevoir leur chance. Ni de l'actuel Ministre-Président, qui ne doit pas voir dans ce retour une énorme marque de confiance.

Il y a tout de même un avantage indéniable au fait de voir revenir les mêmes têtes à chaque fois : il n'est plus nécessaire de leur réexpliquer l'origine des problèmes. Ainsi, il ne faudra pas redire à Charles Picqué la lourdeur des structures bruxelloises, ni la faiblesse de ses formations et les lacunes de son enseignement. Inutile aussi de lui redire à quel point Bruxelles est embouteillée… Tout cela, il le sait bien vu que ces problèmes perdurent depuis des décennies. Peut-être même aura-t-il, cette fois, la bonne solution. Si pas, ce sera pour la prochaine…

Michel Geyer

HOMMES ET FEMMES DE POUVOIR

Marc-Jean Ghyssles, bourgmestre de Forest

Marc-Jean Ghyssels entend rester bourgmestre mais se présentera aussi et bientôt à la Région, avec l'argument que son expérience du terrain et ses compétences d'avocat seront utiles. Ce projet éclaire la personnalité d'un homme certes patient et ambitieux (il fait son entrée au conseil communal de Forest en 1988, il dirige le collège depuis 2012) mais aussi pragmatique et pour qui ces niveaux de pouvoir sont complémentaires dès lors qu'il s'agit d'être efficace.

Entreprendre : Vous parcourez tous les marchés de Forest, la porte de votre bureau est ouverte à tous et vous pratiquez le close-contact politique : goût de la proximité ou marketing ?

Marc-Jean Ghyssels : Un vrai plaisir de vivre avec les gens et de leur être utile. Cultiver la proximité c'est évidemment se donner un surcroît de travail, mais être bourgmestre, ce n'est pas, selon moi, chapeauter des 'administrés' mais partager l'existence de concitoyens. Pour représenter un électeur, il faut être familier de son mode de vie, connaître ses préoccupations, essayer d'apporter des solutions aux problèmes qu'il rencontre, des réponses à ses demandes et ses questionnements ; car l'échange avec la population n'est pas exclusivement terre à terre : nous avons, par exemple, organisé récemment un grand dialogue interconfessionnel avec des représentants des cultes catholique, musulman et juif, modéré par le philosophe Guy Haarscher. La salle était comble, témoignage de l'intérêt de la population.

Débat sans doute opportun dans une commune qui, à l'instar de Schaerbeek, Molenbeek, Anderlecht et Bruxelles, voit sa population s'accroître et se diversifier.

En effet. Nous sommes plus de 54.000 Forestois aujourd'hui, nous serons 60.000 en 2020, voire avant. La rapidité de cette évolution doit être gérée au moins aussi rapidement, que ce soit en termes de logements, d'emplois, d'espaces collectifs, etc. Il nous faut aussi anticiper une plus lourde charge sur le CPAS car toute la population que nous accueillerons ne fera pas partie de la classe moyenne ou aisée. Globalement, d'ailleurs, cela pèsera sur notre budget car nous nous attendons à un accroissement de charges plus important que l'accroissement des recettes qu'amènera cette nouvelle population.

Les charges « collectives » que doivent supporter les communes risquent d'augmenter aussi, car c'est toute la Région qui connaît une croissance démographique et parce que Bruxelles s'internationalise.

Les charges collectives ne sont pas maîtrisables par les communes. Elles augmentent et elles coûtent très cher, c'est exact. S'il y a une manifestation aux abords de la Gare du Midi, sans aucun lien avec notre commune, s'il y a un sommet européen, etc., nous devons mobiliser nos agents. Dernièrement, nous avons dû débourser 60.000 euros pour assurer trois jours de prestations correspondant à ces obligations...

L'exemple de notre zone de police est aussi éloquent : augmentation de la population de la zone de plus de 25 % depuis sa création, augmentation du nombre d'interventions qui dérivent directement de l'accroissement de population, augmentation du nombre de transferts de et vers la prison de Forest (à eux seuls, les transferts de prisonniers mobilisent 25 à 30 hommes par jour !), etc. Or, nous agissons toujours dans le cadre de la norme KUL pour le financement de la zone par le Fédéral, alors que les choses ont évolué. Il y a aussi des charges nouvelles, non dépendantes des communes et non collectives, qui se profilent : nous allons devoir passer à la norme comptable européenne SEC 95 dès 2015. Pratiquement, nous allons devoir former le personnel, modifier notre parc informatique, etc.

« Nous sommes plus de 54.000 Forestois aujourd'hui, nous serons 60.000 en 2020, voire avant. (...) Globalement, cela pèsera sur notre budget car nous nous attendons à un accroissement de charges plus important que l'accroissement des recettes qu'amènera cette nouvelle population. »

Cette norme comptable participe à la volonté européenne de parler un langage comptable commun. Est-ce un bien pour les communes ?

Elle est unificatrice, c'est une qualité. Par contre, elle aura un impact sur les emprunts à long termes (20 ou 30 ans) et leur inscription au budget. En comptabilité traditionnelle des communes, nos emprunts, qui ne peuvent jamais couvrir un déficit courant, concernent des investissements à long terme, ceux qui sont précisément nécessaires pour affronter la croissance démographique (construire une école, un centre de jour pour personnes âgées, une salle de sport...). L'emprunt lui-même est inscrit comme recette et est remboursé à long terme également, ce qui est logique.

Faire avancer les choses, **c'est toute la magie de l'énergie.**

Demandez votre offre personnalisée au **03 270 68 79** ou sur ***www.essent.be***

Être le moteur silencieux de nombreuses entreprises, telle est la volonté d'***essent.be***. Pour obtenir la satisfaction de nos clients, nous garantissons un service optimal et des prix compétitifs. Vous vous concentrez sur votre entreprise, pendant que nous mettons toute notre énergie au service de votre ambition.

Pour que vous puissiez profiter de manière optimale du gaz et de l'électricité: c'est l'engagement d'***essent.be.***

Notre énergie. Une source de plaisir. essent.be

Seule sa charge annuelle doit être équilibrée par les recettes courantes. Or, en SEC 95, ces emprunts seront inscrits comme dépenses l'année de leur réalisation et devront donc être équilibrés par les recettes courantes de l'année ou... être remboursés immédiatement. Bref, ce sera complexe et ça va nous freiner.

Forest héberge un des derniers géants industriels de la Région, Audi. Quel est l'impact de cette présence sur votre commune ?

Nos relations avec Audi sont bonnes. Nous allons d'ailleurs leur louer un bâtiment qui accueillera l'administration communale pendant les 5 à 7 ans que dureront les travaux de rénovation de notre hôtel de ville.

Je me réjouis de l'implantation d'Audi en Belgique et en Région bruxelloise en particulier. Concernant l'impact d'Audi au niveau communal, je dirais qu'il n'est sans doute pas celui que l'on pense. Nous devons considérer une sorte de coût d'opportunité que représente la présence de cette usine qui occupe quand même 10 % du territoire de Forest : que rapporteraient ces terrains alloués à du logement ou à des PME, qui pourraient avoir un plus fort impact sur l'emploi local ? Car, concernant l'emploi chez Audi et au grand dam des jeunes Forestois, ce sont surtout des travailleurs des autres Régions qui sont engagés... À mon grand dam aussi, car ce sont les communes de résidence de ces employés qui bénéficient du retour fiscal via l'IPP, tandis que nous supportons les coûts d'infrastructure liés à leurs déplacements, etc. Heureusement, la Région essaye d'inciter Audi à engager des Bruxellois, notamment en adaptant l'offre de formation, bien que les écoles techniques demeurent encore trop peu impliquées selon moi.

Forest a entamé la rénovation de son hôtel communal – l'un des joyaux de l'art déco à Bruxelles.

Quelles sont les particularités du tissu économique forestois ?

Comme à Anderlecht, il y une bonne implantation de PME chez nous, par contraste avec le secteur tertiaire qui s'est largement regroupé dans le pentagone. Mais encore une fois, la croissance démographique risque de modifier ce paysage. La mixité de quartier entreprises/logements n'est jamais aisée à gérer : des habitants vont se plaindre du passage de charroi, du bruit, des horaires... Les entreprises ne vont pas apprécier les aménagements de voirie, les contraintes urbanistiques particulières... Progressivement, les lieux d'entreprises manufacturières d'importance disparaissent de la ville, c'est inéluctable. Nous sommes parfois face à des choix cornéliens, comme celui que nous pose cette entreprise familiale qui occupe déjà 50 % d'un îlot et qui souhaite s'étendre, sachant que sa pérennité n'est pas assurée (du moins dans la Région car il y a une délocalisation toujours possible vers les Régions adjacentes). Faut-il lui accorder un permis de s'étendre, au risque de nous retrouver dans quelques années avec une zone désertée à reconvertir à grands frais ? Ou parier sur son maintien, contrairement à la tendance globale ? Nous faisons souvent le pari de l'entreprise et donc de l'emploi et essayons de veiller au grain, notamment avec l'aide de Citydev avec qui nous collaborons dès qu'un lieu est abandonné par une entreprise. Mais, même dans ce schéma où Citydev remplit sa mission en essayant de maintenir une présence d'entreprises, la part du logement augmente. Globalement, une ville posera toujours plus de contraintes à une entreprise manufacturière qu'un zoning dédié et extérieur par exemple ; d'autant plus qu'il y a une concurrence entre Régions.

« La mixité de quartier entreprises/logements n'est jamais aisée à gérer. Progressivement, les lieux d'entreprises manufacturières d'importance disparaissent de la ville, c'est inéluctable. »

L'accès de et vers votre commune n'est pas des plus aisé, autre facteur dissuasif pour l'implantation d'entreprises...

Au-delà des problèmes globaux de mobilité de la Région, ce qui est propre à notre commune, c'est une rupture de charge des transports en commun au niveau de la gare du Midi et du boulevard Lemonnier. Chaque commune de Bruxelles devrait avoir ne serait-ce qu'un accès direct au centre de la Ville. C'est un de ces nombreux défis qui font que je m'engage avec passion pour Forest !

Propos recueillis par Didier Dekeyser

BMS scan
Quand les réglages passent au scanner

Le BMS Scan d'Electrabel optimise les paramètres de votre système de gestion des bâtiments et permet d'économiser jusqu'à 3% sur votre facture d'énergie, sans investissement supplémentaire.

De plus en plus nombreux sont les bâtiments tertiaires disposant d'un système informatique de gestion technique centralisée pour piloter entre autre la climatisation (HVAC) et l'éclairage. Encore faut-il que cette gestion technique centralisée (GTC) soit parfaitement paramétrée pour éviter la surconsommation d'énergie. C'est ce que contrôle le BMS Scan (BMS pour 'Building Management System'), un service proposé aux entreprises par Electrabel. Il analyse les réglages des équipements techniques, formule des recommandations pour en optimiser le paramétrage et apporte les corrections éventuelles. «En moyenne, un BMS Scan identifie dix pistes d'économies chez un client», précise Gaëtan Deckers, Senior Operational Marketeer chez Electrabel. « Surtout, il permet de chiffrer les économies potentielles. Et ce, sans investissement supplémentaire dans la plupart des cas. C'est ainsi que le délai de récupération de ce service est de quelques mois seulement. »

Tour & Taxis, propriétaire de l'Entrepôt Royal et des halls d'exposition de l'Avenue du Port, le long du canal à Bruxelles, a eu recours au BMS Scan début 2012, dans le cadre d'un «Energy Roadmap» d'Electrabel. Olivier Kempen, Facility Manager de Tour & Taxis, s'en félicite. «Nous gérons 45 000 m^2 de bureaux et commerces et 17 000 m^2 de salles de foires et salons, dans des bâtiments construits au début du siècle dernier. Cela ne nous a pas empêchés de devenir une 'Société écodynamique' (qui respecte la charte écodynamique bruxelloise) et nous voulons améliorer encore notre score en décrochant une deuxième étoile. Le BMS Scan d'Electrabel a mis en évidence les points faibles de notre GTC et nous a permis de définir un plan d'action pour y remédier.»

Olivier Kempen ajoute que si l'aspect environnemental des améliorations à apporter est important, l'aspect financier l'est également. «La diminution de la ventilation nocturne permettrait de réaliser des économies d'énergie électrique de l'ordre de 2 000 euros par an. De même que faire recirculer une partie de l'air extrait durant la journée permettrait de réduire la consommation de gaz naturel des groupes de pulsion de 12,5%, ce qui correspond à 22 500 euros par an. »

«Ces éléments chiffrés sont très importants. Ils nous permettent de mesurer l'opportunité des investissements, de convaincre les actionnaires de nous accorder les budgets nécessaires et de planifier les investissements selon leur rendement attendu ou leur degré d'urgence,» conclut Olivier Kempen.

Vous voulez faire examiner votre système de gestion des bâtiments de plus près? Surfez sur www.electrabel.be/hvac

Electrabel
GDF SUEZ

ZONE D'ÉCONOMIE URBAINE STIMULÉE

Une zone franche pour doper les quartiers du canal

La ZEUS – la Zone d'Économie Urbaine Stimulée (ZEUS), dont le Parlement bruxellois a voté la création au mois de janvier – propose désormais, sur le modèle des « zones franches », des aides financières aux entreprises qui investiront ou recruteront dans un périmètre délimité, aux alentours du canal. De quoi doper l'économie de quartiers dépréciés ? Nous avons interrogé la Ministre de l'Emploi et de l'Économie, Céline Fremault.

Voulue par la Région, la ZEUS offre de nouvelles aides financières directement liées à l'emploi dans des quartiers qui présentent un taux de chômage particulièrement élevé. Répartis sur sept communes (Anderlecht, Bruxelles, Forest, Molenbeek, Saint-Gilles, Saint-Josse et Schaerbeek), tous ces quartiers sont situés à proximités du canal. La ZEUS propose aux entreprises qui s'y installent - ou à celles qui, déjà installées, engagent des travailleurs de ces quartiers - trois types d'incitants financiers : aides à l'investissement, aides à l'embauche, aides au maintien de l'emploi.

Entreprendre : Comment a-t-on déterminé les limites de la ZEUS ?

Céline Fremault : Trois critères principaux ont été pris en considération. Le premier est de type socio-économique : il concerne le taux de chômage, la moyenne de revenus annuels et le niveau de formation. Le deuxième est démographique : l'Europe permet l'établissement de telles zones lorsqu'elles comptent 20.000 à 50.000 habitants. La ZEUS en compte environ 67.000, mais la Commission européenne l'a reconnue comme cohérente. Il n'était en effet pas envisageable d'exclure près de 20 000 personnes se trouvant dans la même situation de fragilité que leurs voisins immédiats. Enfin, le dernier critère est de type sectoriel. La ZEUS bruxelloise s'étend de Tour & Taxis vers l'Industrie Sud afin d'inclure des espaces à vocation économique (manufacturière).

Toutes les entreprises peuvent-elles bénéficier des trois types d'aide de la ZEUS ?

Les grandes entreprises, selon la définition européenne, sont exclues des aides aux investissements. Pour l'aide à l'implantation, les entreprises de moins de trois personnes sont également exclues. Mis à part ces deux conditions, toutes les entreprises - sauf celles appartenant aux secteurs exclus par l'Europe (l'agriculutre, les industries extractives, le notariat, la pharmacie, la sidérurgie...) - peuvent bénéficier des trois aides ZEUS.

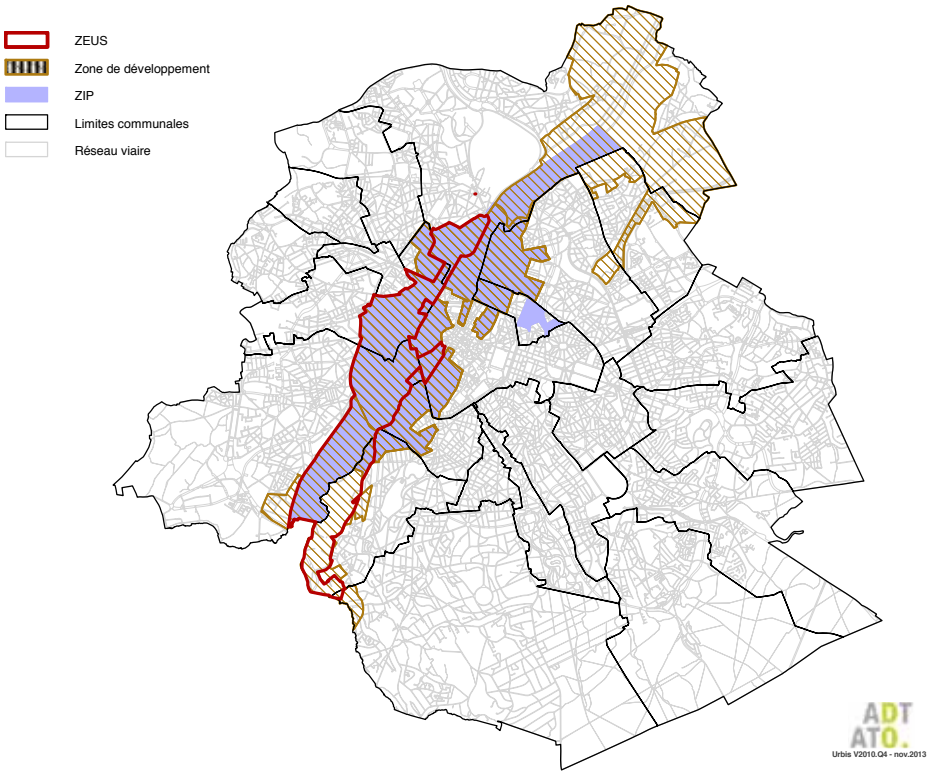
« L'aide à l'emploi conçue dans le cadre de la ZEUS est plus ambitieuse que d'autres types d'aides poursuivant le même objectif. »

Y compris les entreprises du secteur non marchand ?

Oui, pour autant qu'elles exercent une activité économique effective et que l'investissement subventionné porte sur cette activité. Mais les conditions de l'ordonnance organique EXPA de 2007 restent d'application, de sorte que les entreprises exerçant des missions d'intérêt général et les entreprises publiques soient exclues des aides. De cette façon, on évite que les entreprises dont le financement provient principalement d'autres formes d'aides publiques soient éligibles. Il est cependant clair qu'une partie du secteur non marchand peut contribuer de manière significative aux objectifs principaux de la ZEUS, à savoir la stimulation de l'activité économique et la création d'emplois.

Quels sont à votre sens les secteurs porteurs dans cette zone ?

Les secteurs porteurs en termes d'embauche et correspondant aux profils des chercheurs d'emploi domiciliés dans la ZEUS, sont principalement le commerce, l'horeca, la construction, la logistique et le secteur non marchand en général.



Quel est le budget prévu pour les aides ?

Un million d'euros est prévu en 2014 – les arrêtés entreront en vigueur dans le courant de cet été. Ensuite, 5 millions d'euros par an à partir de 2015.

N'y a-t-il pas redondance avec les autres programmes d'aide à l'emploi ?

Non. L'aide à l'emploi conçue dans le cadre de la ZEUS est plus ambitieuse que d'autres types d'aides poursuivant le même objectif. La première année de l'embauche, elle rembourse à l'employeur la quasi-totalité des charges patronales d'un travailleur, puis la moitié de ces charges la deuxième année. Par ailleurs, elle est complémentaire à d'autres aides développées tant au niveau régional que fédéral. On veillera cependant à ce que le plafond soit respecté : 30 % du salaire annuel brut la première année de l'embauche et 15 % la deuxième année. Par exemple, si une aide s'élevant à la prise en charge d'un salaire s'élève à 10 %, la mesure ZEUS n'interviendra plus qu'à hauteur de 20 %.

Le gouvernement a prévu une évaluation annuelle. L'objectif est que la ZEUS devienne « inutile » ; à votre avis, combien de temps sera-t-elle nécessaire ? Il est question de cinq ans ; et au-delà ?

Les critères socio-économiques de la ZEUS seront évalués chaque année au regard de la moyenne régionale. Si aucune amélioration n'est visible après trois ou quatre ans, il faudra bien entendu remettre le principe en question. Si une amélioration est constatée, mais que l'inégalité persiste, il faudra songer à prolonger la ZEUS de quelques années. Si l'inégalité a disparu, le principe même de la ZEUS sera devenu caduc. À ce stade, il est impossible de dire combien de temps sera nécessaire. Il faudra évaluer la mesure pendant deux à trois ans pour commencer à tirer des conclusions concrètes.

« Les aides accordées devraient – selon nos estimations – se traduire par la création de plus de 300 emplois par an. »

Serait-il souhaitable de pérenniser la ZEUS, voire de l'appliquer ailleurs à Bruxelles ? Où, dans ce cas ?

Tout dépend de l'évaluation de l'actuelle ZEUS. Si la mesure produit les effets escomptés, il sera probablement souhaitable de l'étendre à d'autres quartiers bruxellois. Il est également difficile de prévoir à ce stade dans quelles communes ou quartiers nous pourrions mettre en place une ZEUS. En effet, l'évolution de l'économie bruxelloise est dépendante de divers éléments conjoncturels.

Quelles sont les garanties de poursuite du projet par le prochain Gouvernement ?

La ZEUS est créée par une ordonnance entrée en vigueur en 2014 ; le prochain Gouvernement est tenu de continuer à mettre en œuvre la législation bruxelloise déjà en place. Quoi qu'il en soit, je ne doute absolument pas du consensus autour de cette mesure qui a été approuvée à l'unanimité par le Parlement.

Y a-t-il un objectif chiffré en termes de création d'emplois/activité économique ? A quel terme ?

Selon nos estimations, nous devrions recevoir près de 2000 demandes d'aides. Les aides accordées devraient – selon nos estimations toujours – se traduire par la création de plus de 300 emplois par an.

Quel bilan peut-on tirer des expériences étrangères comparables ?

Les expériences étrangères que nous avons examinées en France et en Italie sont très positives! Mais il importe de mettre ces résultats en perspective : il s'agissait de véritables exemptions fiscales. En Belgique, la taxation ressort des pouvoirs communaux, régionaux et fédéral combinés. L'exemption fiscale est donc complexe à mettre en œuvre. Dans ce contexte, il me semble plus judicieux de regarder les expériences de la Région wallonne, qui a également remplacé les exemptions fiscales par des aides financières. Sur une période de cinq ans (2007-2011) et avec un budget annuel de 9 millions d'euros, la zone franche urbaine wallonne (qui s'étend sur 24 communes) a traité 2.053 dossiers qui ont eux-mêmes généré plus de 2.500 emplois et 1,2 milliard d'euros d'investissements de la part des entreprises. Nous sommes donc assez confiants sur le fait que des résultats analogues puissent être obtenus à Bruxelles.

Propos recueillis par Emmanuel Robert

MISSION ÉCONOMIQUE

Avec les entreprises à Riyad et Oman

Une mission économique sous la présidence de SAR la Princesse Astrid s'est rendue du 14 au 21 mars 2014 en Arabie Saoudite et dans le Sultanat d'Oman. BECI – Chambre de Commerce de Bruxelles figurait parmi les nombreux participants et a pu signer à Riyad deux Memoranda of Understanding (MoU) en présence de la Princesse Astrid.

M. Abdullah Al-Mobty (Chairman of the Council of Saudi Chambers), M. Johan Beerlandt (Chairman Arab-Belgium-Luxembourg Chamber of Commerce) et M. Thierry Willemarck (Président de BECI, Chambre de Commerce de Bruxelles).

Les mots de bienvenue de Céline Fremault

L'Arab-Belgian-Luxembourg Chamber of Commerce et BECI ont signé le premier MoU avec la Riyadh Chamber of Commerce & Industry, et le second avec le Council of Saudi Chambers.
BECI a également mis la mission économique à profit pour organiser un séminaire en collaboration avec l'Islamic Development Bank à Djeddah. Il avait pour objectif d'informer les entreprises belges sur les activités de l'IDB et sur les possibilités de collaboration. L'IDB finance en effet de grands projets dans des pays islamiques du monde entier, des projets qui ont un besoin constant de consultants et de fournisseurs. L'IDB reste cependant moins connue que d'autres institutions financières internationales telles que la Banque Mondiale, la Banque Africaine de Développement etc. Une session d'information était donc la bienvenue !
Mme Céline Fremault, Ministre de l'Economie, de l'Emploi, de la Recherche scientifique et du Commerce extérieur de la Région de Bruxelles-Capitale, a ouvert le séminaire avant de céder la place à des présentations sur les diverses facettes de l'Islamic Development Bank Group, suivies avec beaucoup d'attention par une trentaine d'entreprises. Les participants ont notamment découvert que l'IDB finance un projet en Belgique (à Anvers) et qu'il existe des relations étroites entre l'ICIEC, l'Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (une division de l'IDB), et Delcredere/Ducroire, son homologue belge.
Les entreprises ont eu la possibilité, au terme des présentations, de discuter de leurs activités avec des représentants de l'IDB. Ces contacts ont certainement été le prélude à de nouvelles relations !
Si vous n'avez pas pu assister au séminaire, mais que vous souhaitez recevoir la teneur des présentations, merci d'envoyer un e-mail à Sabine Soetens, **sso@beci.be**

invest-export .brussels

Aperçu des activités de l'IDB

Les contacts individuels, après les présentations

Une première : les choix de mobilité…des entreprises !

L'objectif du colloque est de présenter au monde économique et politique les projets de mobilité qui permettraient d'avoir le plus grand impact sur la croissance économique pour les régions wallonne et bruxelloise. BECI et l'UWE ont décidé de ne pas se limiter à une action de sensibilisation mais de saisir l'occasion pour prendre des positions communes.

24.04.2014

COLLOQUE

MOBILITÉ - CROISSANCE
Wallonie - Bruxelles

Les ENTREPRISES confrontées à la MOBILITÉ : des choix nécessaires pour une croissance économique

FREE
pour entreprendre

en collaboration avec :

Beci uwe

CHATEAU DU LAC
MARTIN'S CONFERENCE & SPA
GENVAL • BELGIUM

Programme

15h Introduction par les co-présidents du colloque

15h15 La Mobilité - Enjeux économiques du développement des grandes métropoles

Trois panels, au total près de 20 intervenants s'exprimeront pour permettre de comprendre au cours d'un seul meeting les « priorités-solutions » efficaces proposées, applicables à court et moyen terme, et de s'y avancer pour plus de mobilité en Wallonie-Bruxelles.

15h45 Quelles priorités pour les nouvelles infrastructures ? Comment mieux utiliser les infrastructures existantes ?

16h20 Mobilité et opportunité numérique (infrastructure et applications de télécommunication au service de la mobilité).

16h55 La tarification sélective des véhicules au service de l'Inter Modalité

17h30 Conclusions

18h00 Cocktail

Info ? http://uwe.uwe.be/free/colloque

- **Où ?**
  Château du Lac à Genval
- **Quand ?**
  Le 24 avril 2014
- **Qui ?**
  20 dirigeants et experts ; 300 dirigeants et opinion leaders .

ENTERPRISE EUROPE BRUSSELS

L'e-commerce aujourd'hui

C'est dans le cadre de l'Enterprise European Network[1] que Beci a récemment organisé un séminaire sur l'e-commerce. Dans son introduction, Jean-Philippe Mergen (BECI) rappelle que le législateur, qu'il soit belge ou européen, se montre particulièrement attentif à la défense des consommateurs et encadre désormais strictement le commerce en ligne. Par ailleurs, il souligne qu'il convient d'anticiper les initiatives prises par la Commission européenne en matière de TVA. En invités, Le cabinet d'avocats Ulys, spécialisé en commerce électronique, et deux représentants de la Commission européenne spécialistes des questions de TVA.

E-commerce, mode d'emploi

Mme Bourguignon, du cabinet d'avocats Ulys[2] , apporte d'abord une définition intéressante du e-commerce en tant que processus utilisant «*exclusivement une ou plusieurs techniques de communication à distance jusqu'à la conclusion du contrat, y compris pour la conclusion du contrat elle-même*», définition qui permet de préciser les activités qui s'inscrivent dans le cadre légal qui réglemente l'e-commerce, cadre qui évolue aujourd'hui par la volonté de l'Europe d'uniformiser et de transcender les législations nationales particulières. Ce 13 juin, par exemple, une directive européenne entrera en vigueur, qui prolongera notablement le droit de rétractation des consommateurs dans certains cas de figure et raccourcira le délai de remboursement imposé aux entreprises. 2014 connaîtra également l'adoption d'une réglementation nouvelle renforçant la protection des données à caractère personnel, avec une augmentation du pouvoir de sanction des autorités de contrôle qui seront habilitées à infliger des amendes aux entreprises, jusqu'à 1 million d'euros ou 2 % du CA !

Le cabinet Ulys poursuit par une série de points d'attention que le créateur d'un site commercial ne peut se permettre de négliger, relatifs aux noms de domaine, au référencement, aux mentions obligatoires qui résultent de l'obligation d'informer complètement le consommateur, à la publicité, aux conditions générales, au droit applicable et à la juridiction compétente en cas de litige, etc. Bref, le temps de l'improvisation est bel et bien passé et solliciter l'avis d'un spécialiste est aujourd'hui un investissement recommandé.

Nouvelles règles TVA 2015

À partir du 1er janvier 2015, les services de télécommunications, de radiodiffusion et de télévision et les services électroniques seront dorénavant taxés dans le pays du client : si ce client est une entreprise d'un autre pays de l'UE, il est redevable de la TVA mais elle ne doit pas être facturée (mécanisme d'auto-liquidation) ; par contre, dans une configuration B2C, la TVA devra être facturée dans le pays de l'UE où le client est établi et non plus, comme aujourd'hui, là où l'entreprise est établie. Cela implique donc, pour les entreprises, de connaître et d'appliquer les taux et règles en vigueur dans les autres pays de l'Union et de s'identifier auprès de tous les États membres avec lesquels elle entend faire commerce. L'Europe a heureusement prévu un « mini guichet unique » (MOSS pour mini *one-stop shop*) avec identification dans l'État membre du siège ou, pour les entreprises non EU, dans un des États membres d'établissement.

Exemple : une entreprise luxembourgeoise qui n'est établie ni en France ni en Allemagne mais qui vend des services électroniques à des consommateurs de France et d'Allemagne devra appliquer et facturer les taux de TVA en vigueur dans ces deux pays[3] ; pour ce faire, elle s'inscrira au guichet unique au Luxembourg, où elle effectuera ses déclarations et paiements. Le transfert ultérieur des informations et des fonds se fera entre États membres sans intervention de l'entreprise.

NB : Le guichet unique ne s'applique pas dans les États membres où l'opérateur est établi et les déclarations domestiques sont toujours à utiliser dans ce cas. Le début des enregistrements se fera au 1er octobre 2014.

enterprise europe network
Business Support at Your Doorstep

Didier Dekeyser

1 Réseau de 600 organisations patronales couvrant 54 pays et créé par Commission européenne pour soutenir la croissance des PME. Beci en est le représentant pour la Belgique.
2 Ulys, Belgique, 224 Avenue de la Couronne, 1050 Bruxelles – 02 340 88 10
2 Taux de TVA applicables en Europe: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_fr.pdf

SIMPLICITÉ ET PERFORMANCE DES CARNETS ATA

Exportez sans souci

Vous êtes un habitué de la prospection à l'étranger ? Vous proposez des échantillons de vos produits lors des salons professionnels de votre secteur qui ont lieu une fois à Milan, une fois à Sidney ? Votre entreprise internationale fait régulièrement parvenir des modèles de démonstration à ses importateurs locaux ? L'exquise complexité des formalités administratives et douanières qui accompagnent ce genre de démarches vous est alors familière, ce qui est certainement une bonne raison pour vous intéresser au carnet ATA.

Un carnet ATA propose une admission temporaire de vos produits sur un sol étranger, formule qui permet une réduction significative des formalités administratives, le remplacement des diverses cautions exigées par divers pays par une seule caution valable pour les 73 pays de la chaîne ATA (1), et ce avec une validité d'un an. Bref, une simplification drastique du processus qui, jointe à l'économie substantielle que constitue l'exemption des droits douaniers et des impôts dans les pays membres, font du carnet ATA un outil de premier ordre. Multinationale ou TPE, chacun reconnaît les avantages indéniables du système. **Johan Lagaert**, Directeur du centre de Coordination de **Toyota Motor Europe** basé à Bruxelles nous en donne un exemple concret.

Les salons internationaux sont l'une des occasions d'utiliser les carnets ATA.

E/D: Dans quel cadre utilisez-vous les carnets ATA ?

J.L. : Toyota est, comme vous le savez, une entreprise mondiale et nous disposons donc d'importateurs/distributeurs dans la plupart des pays du monde. Pour vous donner une idée, nous avons 75 sites de fabrication dans 28 pays et nous vendons nos véhicules dans plus de 170 pays. Pour la seule Europe, nous comptons 9 sites de production et nous nous appuyons sur un réseau de 31 National Marketing and Sales Companies pour 3.000 revendeurs répartis dans 50 pays. C'est principalement dans nos relations avec nos 31 sociétés Marketing and Sales que nous utilisons les carnets ATA.

Sans doute pour leur présenter les derniers modèles, qui devront ensuite vous revenir avant d'être expédiés vers d'autres pays?

En effet. Nos forces de vente et de marketing doivent pouvoir disposer des derniers modèles afin de les présenter à leur réseau, de réaliser des séances de shooting pour les campagnes de publicité, etc. L'avantage de ces carnets réside à la fois dans la simplicité du procédé qui permet un énorme gain de temps – nous nous épargnons autant de démarches qu'il y a de pays différents – mais aussi dans le fait que cela nous permet une détermination beaucoup plus précise de la date d'arrivée de nos produits. En effet, une exportation via le système classique est soumise à des aléas divers – une caution qui n'est pas parvenue, un document non complet... qui ne permet pas d'être certain d'une date d'arrivée. Or, pour nous, le timing est très important car nous pouvons avoir sur place, par exemple, des équipes complètes de prise de vues pour des shooting TV qui attendent tel ou tel véhicule ; un jour de retard se traduira donc immédiatement par une hausse significative du budget de production car c'est toute une équipe qui est en stand-by. Avec le système ATA, on est le plus souvent à J+2 et cette rapidité a à voir avec la flexibilité du système.

Pour autant, il vaut mieux, sans doute, collaborer avec des entreprises de logistique familières des carnets ATA ?

Oui, mais cela n'exige pas une spécialisation car le système est très simple. Si un transporteur prétend pouvoir faire du transport international, un procédé « facile » comme ATA doit lui permettre de faire mieux que les procédés classiques « compliqués » qu'il doit connaître. Nous travaillons avec un transporteur qui connaît le métier dans ses moindres subtilités mais il préfère de loin travailler avec le système ATA.

Didier Dekeyser

Info: Elke Teck, CO-ATA Manager - +32 2 643 78 06 - elt@beci.be

(1) Voir la liste complète sur notre site web : http://www.beci.be/services/j_exporte/

EXPORTATION

Numeca et Telelingua lauréats des Brussels Best Exporters

Les Brussels Best Exporters, organisés pour la deuxième fois par BECI et Bruxelles Invest & Export, récompensent les PME bruxelloises les plus performantes et dynamiques sur les marchés étrangers. L'édition 2013 a consacré deux entreprises technologiques : Numeca dans la catégorie des biens et Telelingua dans celle des services.

Les prix bruxellois à l'exportation viennent en soutien aux missions traditionnelles d'accompagnement des entreprises bruxelloises sur les marchés étrangers et répondent à un triple objectif : récompenser les entreprises les plus florissantes à l'exportation, leur donner de la visibilité et stimuler le dynamisme bruxellois à l'étranger.
Le concours, ouvert à toute PME dont le siège d'exploitation est établi en Région de Bruxelles-Capitale depuis au moins trois ans, a réuni pas moins de 40 dossiers de candidature, témoignant non seulement d'un réel dynamisme bruxellois en matière d'exportation, mais également de l'intérêt des entreprises pour ce type d'initiatives.

Les lauréats des Brussels Best Exporters 2013 : Marc Tombroff, General Manager de Numeca (à gauche), et Jean-Didier Boucau, CEO de Telelingua International.

Les technologies à l'honneur

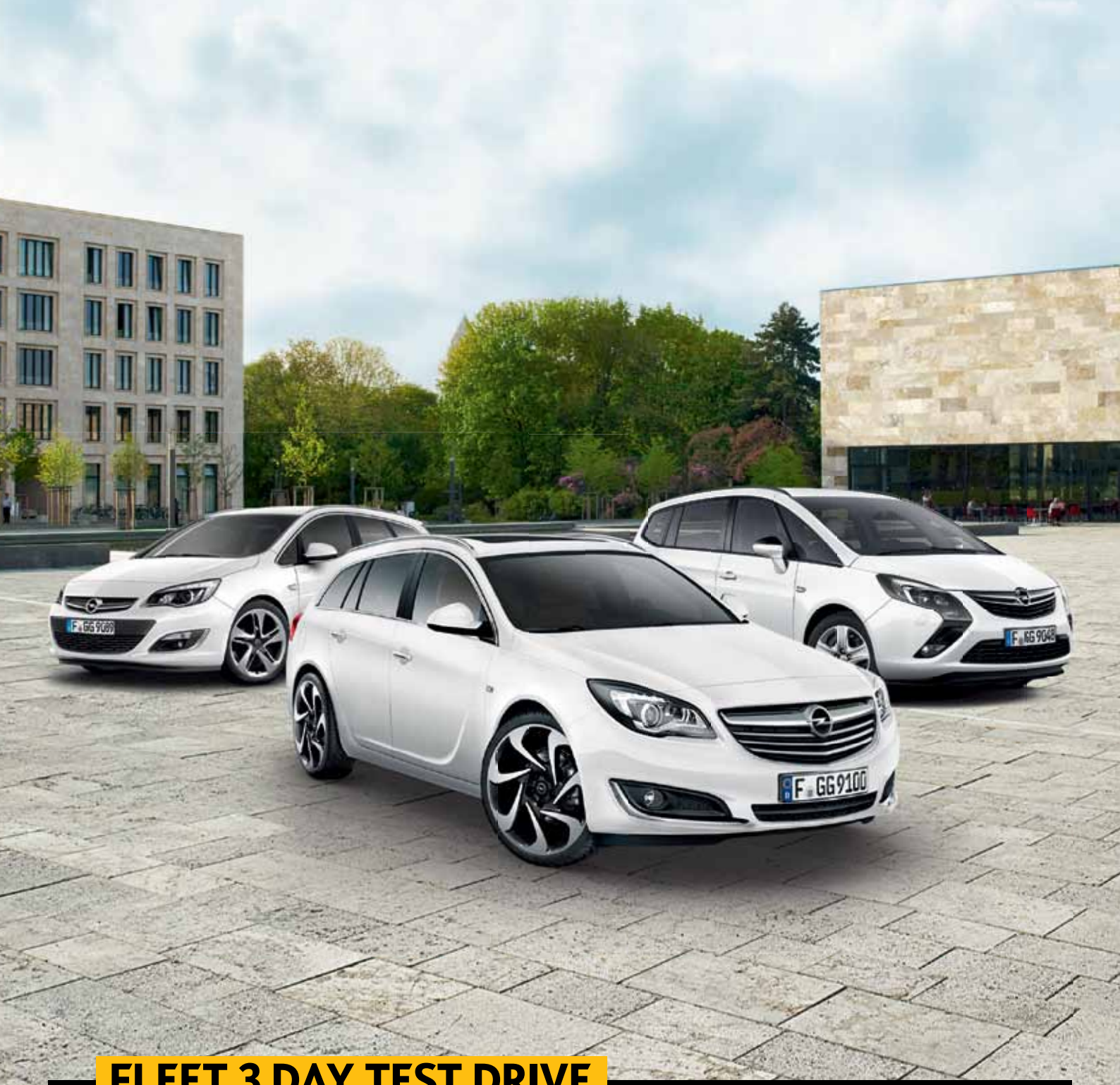
Les deux lauréats distingués par le jury, en fonction d'une dizaine de critères dont la progression du chiffre d'affaires à l'exportation sur les trois dernières années, le volume des exportations dans le total des ventes, la santé financière ou encore l'innovation, sont deux entreprises technologiques : Numeca International dans la catégorie des biens et Telelingua International dans celle des services.
Fondée par le Professeur Charles Hirsch en 1992 comme spin-off de la VUB, Numeca développe des logiciels de simulation et de conception en mécanique des fluides, à la pointe de l'innovation technologique. Numeca sert les entreprises de la construction aéronautique, maritime, propulsion et production d'énergie, avec plus de 300 références prestigieuses à travers le monde.
Telelingua, quant à elle, est une entreprise de traduction technique multilingue créée à Bruxelles en 1985. Elle possède des filiales en France, aux Etats-Unis, en Allemagne et en Chine et réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'exportation. Outre les services de traduction vers plus de 100 langues, la société offre également des services de gestion terminologique ou encore de développement d'outils d'automatisation pour la gestion documentaire.
Deux autres entreprises ont également été nominées dans chaque catégorie : Softkinetic (technologies de reconnaissance gestuelle en temps réel) et Sigma Conso (logiciels de consolidation et de reporting financier) dans la catégorie des biens, Tapptic (développement d'applications mobiles) et Careers International (événements de recrutement international en ligne) dans celle des services.
Numeca et Telelingua succèdent à la société Maille France, entreprise de lingerie haute couture, et au bureau d'étude 3E, spécialisé en énergie renouvelable et efficacité énergétique, tous deux lauréats de l'édition 2012.

Encourager les vocations

Lors de la remise du Prix, fin février dans les salons du Steigenberger Grandhotel, la Ministre de l'Économie et de l'Emploi Céline Fremault a mis en évidence le caractère très emblématique de ces entreprises bruxelloises, dont l'activité intègre des connaissances de haut niveau. « *Au-delà de la récompense individuelle, le Prix a tout autant pour but de susciter des vocations, de démontrer que c'est possible même si l'on est petit, et de rappeler qu'il existe toute une panoplie de services que la Région met en œuvre pour aider les entreprises* », a-t-elle ajouté.
On trouvera les portraits des Brussels Best Exporters 2013 dans deux capsules vidéo, sur le site de Bruxelles Invest & Export : *http://www.invest-export.irisnet.be/brussels-best-exporters-2013*.

invest-export .brussels

Beci
BRUSSELS ENTERPRISES COMMERCE AND INDUSTRY



FLEET 3 DAY TEST DRIVE

TESTEZ. CONSTATEZ. APPROUVEZ.

Testez votre nouvelle voiture de société pendant 3 jours.*

—FLEET—
3 DAY
TESTDRIVE

L'Astra. Le Zafira Tourer. La nouvelle Insignia. En tant que client Fleet, vous pouvez tester votre voiture de société favorie pendant 3 jours. 3 jours pour apprécier l'excellence allemande à la portée de tous. Réservez maintenant votre essai de 3 jours sur **opel.be/3daytestdrive**.

*Offre réservée aux clients Fleet.

opel.be info environnement (AR 19/03/2004): opel.be Donnons priorité à la sécurité.

Wir leben Autos.

ASTRA SPORTS TOURER 3,7-7,5 L/100 KM 97-177 G/KM ZAFIRA TOURER 4,1-7,2 L/100 KM 109-169 G/KM
INSIGNIA SPORTS TOURER 3,9-8,5 L/100 KM 104-199 G/KM

FISCALITÉ RÉGIONALE (3)

Promouvoir les activités porteuses d'emploi

La 6e réforme de l'État entraîne son lot de transferts de compétences aux Régions, notamment le tourisme et la gestion des implantations commerciales. Une occasion de mettre de l'ordre et d'harmoniser la panoplie des taxes communales sur les nuitées passées à Bruxelles. Et, surtout, de réinvestir le produit de ces taxes dans le secteur touristique, grand pourvoyeur d'emplois. Même réflexion sur les imprimés publicitaires, les enseignes et les implantations commerciales.

Comment financer la nouvelle compétence régionale sur le tourisme ? Notamment avec les recettes issues des taxes perçues sur l'activité touristique, semble suggérer le bon sens. Dans cette hypothèse, les différentes taxes communales sur les locations et nuitées à Bruxelles passeraient à la Région. Sur le territoire régional, une seule réglementation serait d'application ; une 'city tax' unique serait perçue. Avantages évidents : harmonisation, clarté, et surtout réinvestissement des recettes au profit du secteur touristique. Actuellement, en effet, seule une commune, la Ville de Bruxelles, réinvestit une petite partie des recettes en faveur du tourisme. Or, une taxe sur une activité économique devrait servir l'intérêt général du secteur, au risque de s'avérer destructrice d'emplois.

Fred De Deken, président de la Brussels Hotels Association (BHA), plaide pour « une Région forte avec une city tax régulée ».

Une 'city tax' régionale

C'est en tout cas la vision défendue par le Ministre-Président Rudi Vervoort : « *La 'city tax', la taxe hôtelière que nous souhaitons régionaliser, a pour objectif de dédicacer ses moyens financiers au bénéfice de la politique touristique, parce que je pense qu'elle sera créatrice d'emplois et de richesses pour demain. Aujourd'hui, on a différents règlements de taxes au sein des communes ; cela manque un peu de lisibilité ; certains payent plus que d'autres. L'objectif, c'est évidemment aussi d'uniformiser cette taxe et que, de cette manière, ce secteur puisse se développer indifféremment dans la ville.* »

Charles Petit, conseiller chez Comeos : « À Laeken, pour certaines enseignes, la taxe monte à 10.000 euros par an, voire davantage. C'est énorme ! »

Même son de cloche du côté du Secrétaire d'État en charge du Tourisme, Christos Doulkeridis, partisan d'une régionalisation de la taxe : « *L'impôt doit être cohérent. De plus, actuellement, dans la plupart des communes, la recette n'est pas réinvestie dans le tourisme. Seule la Ville de Bruxelles utilise une partie de sa recette pour des événements tels que les Plaisirs d'hiver.* » Mais évidemment, les communes ne vont pas accepter de se voir amputer d'une partie parfois importante de leurs recettes, sans une forme de compensation. Quelques précédents peuvent offrir des pistes de solution comme le Fonds régional de compensation ou la rétrocession d'une partie de recettes au profit des communes, comme le prévoit l'Agence régionale de stationnement (rebaptisée en parking.brussels).

Des millions à réinvestir dans le tourisme

Quels sont les montants en jeu ? Pour certaines communes, il n'y a aucun enjeu financier, étant donné qu'elles ne perçoivent aucune taxe sur les nuitées. C'est le cas de Berchem-Sainte-Agathe, Forest, Koekelberg, Uccle et Watermael-Boitsfort. L'enjeu est le plus important à Bruxelles-Ville, puisqu'elle abrite plus de 55 % de l'offre hôtelière de la Région. En fonction du type d'hôtel, elle perçoit par nuitée un montant qui varie de 2,15 à 8,75 €. À Evere, il faut compter sur base annuelle 1.600 € par chambre d'hôtel. À Saint-Josse, ce montant oscille de 75 à 2.100 € et à Ixelles, de 628 à 1.467 €.

Du point de vue de l'emploi, une priorité régionale absolue, le secteur touristique bruxellois, qui représente quelque 30.000 emplois et 16 % de la richesse produite à Bruxelles, offre un potentiel de croissance et d'emplois non « délocalisables » et non « robotisables ». La Brussels

Hotels Association (BHA), dont les membres pèsent environ 4 millions de nuitées par an, voit dans la régionalisation du tourisme et l'harmonisation des taxes une opportunité à saisir. Son président, Fred De Deken, de plaider pour « *une Région forte avec une city tax régulée, compétitive par rapport aux autres destinations européennes et supportable pour le secteur. Non à 19 communes et 19 city tax ! Oui à un interlocuteur unique, conscient que le niveau de taxation impacte directement notre secteur et donc l'emploi. La régionalisation du tourisme doit être un outil de croissance ! La fiscalité son levier !* »

Le message semble clair : une diminution de la pression fiscale globale pour le secteur. Et ce qui serait allégé d'un côté ne devrait pas être alourdi de l'autre, ce qui implique par exemple de préserver la déductibilité fiscale de la taxe.

Harmoniser certaines taxes communales

D'après le budget 2013 de la Ville de Bruxelles, la taxe sur la diffusion publicitaire devait lui rapporter 1,5 million d'euros. C'est la taxe perçue sur tout document publicitaire gratuit et non adressé. Chacune des 18 communes – Woluwe-Saint-Lambert ne la percevant pas – y va de son tarif. À Bruxelles, il est fixé à 0,06 € par catalogue. À Ixelles, il atteint un record avec 0,1 € la pièce. Au total, pour des enseignes présentes sur toute la Belgique, l'ardoise peut se monter à 2 millions d'euros. Avec un problème spécifique à Bruxelles : les tarifs y sont plus élevés et très disparates, ce qui génère une inflation administrative.

Dans les deux Régions voisines, constate le secteur de la distribution et des services, il semble possible de pratiquer des taux plus ou moins identiques, grâce à des circulaires qui fixent des taux recommandés. Rien de tel encore en Région de Bruxelles-Capitale. Une forme d'uniformisation des règlements-taxes soulagerait la lourdeur administrative imposée aux enseignes présentes sur le territoire régional (tarifications diverses, mode de déclaration, dates de paiement, etc.). Que propose le secteur ? Une tarification plus ciblée, non pas à l'unité, mais selon le poids du folder. Une tarification moins pénalisante par rapport aux autres Régions et plafonnée à 0,03 euro l'unité. Finançable ? Oui, en revoyant l'exemption accordée à une presse écrite régionale qui tient beaucoup du folder publicitaire.

Même demande concernant les taxes sur les enseignes. De fait, à la Ville de Bruxelles, la taxe sur les enseignes rapporte environ 1 million et un montant identique provient de la taxe sur les dispositifs publicitaires permanents. Charles Petit, conseiller chez Comeos (distribution et services), précise : « *À Laeken, pour certaines enseignes, ça monte à 10.000 euros par an, voire davantage. C'est énorme ! Les dispositifs sont différents d'une commune à l'autre. C'est difficile de s'y retrouver et de simplement savoir quelles sont les enseignes visées. Nous souhaitons une forme d'uniformisation. En Wallonie, sur ce plan, la situation est relativement claire.* »

Stop fiscal

Quelles sont les taxes qui pèsent fortement sur le commerce et l'emploi à Bruxelles ? Charles Petit d'énumérer : « *Les imprimés publicitaires, la taxe sur les surfaces commerciales qui parfois peut s'élever jusqu'à 7 euros le mètre carré, la taxe sur les parkings, la taxe sur les surfaces de bureaux - car beaucoup de surfaces de nos membres tombent sous cette taxe. Et maintenant, les*

Le secteur touristique, dont l'hôtellerie, est à Bruxelles l'un des plus grands pourvoyeurs d'emplois non « délocalisables » et non « robotisables ».

charges d'urbanisme, qui s'élèvent à 125 €/m² pour les nouveaux magasins de plus de 2000 m2. Ici, un montant est fixé de manière forfaitaire, indépendamment des circonstances de lieu. Mais une charge d'urbanisme, il faut la définir et on sait à quoi elle va servir. Il s'agit en fait ici, selon nous, d'une forme d'impôt et non pas d'une charge d'urbanisme. »

Incontestablement, du côté du secteur de la distribution et des services, on ressent de plus en plus difficilement l'accroissement du poids fiscal. Et Charles Petit de revenir sur la taxe portant sur les imprimés publicitaires : « *C'est un support très apprécié des consommateurs et qui répond à leurs attentes. Cette taxe est perçue au titre de la mise sur le marché de papier que les communes sont obligées de récupérer. Mais aujourd'hui, l'obligation de reprise est déjà facturée aux entreprises et, de plus, le recyclage du papier est un flux à valeur positive. En d'autres termes, le coût de la collecte est déjà couvert par la vente du papier recyclé.* » Et de pointer également la taxe sur les parkings : « *Au niveau communal et du permis d'implantation commerciale pèse une obligation de prévoir du parking. Puis, quand vous vous conformez au prescrit, on vous rajoute une taxe sur des emplacements que vous avez été obligés de créer !* »

De quels montants parle-t-on ? L'impôt sur les emplacements de parcage ? Cela représente au budget 2013 de la seule commune de Bruxelles 2,3 millions d'euros (avec plus de 17 millions pour les horodateurs et quelque 27,5 millions issus de l'impôt sur les surfaces de bureaux). On comprend donc que le sujet puisse susciter le débat, si pas quelques plaidoiries. On se souviendra, en 2013, d'un arrêté de la cour d'appel de Bruxelles jugeant illégale la taxe de la commune d'Auderghem sur les antennes GSM, causant quelques remous... et des préoccupations et révisions de recettes pour les budgets communaux 2014. Mais les antennes GSM, c'est un autre débat. C'est une autre histoire qui n'est pas terminée.

Vincent Delannoy

Obtenir un crédit, est-ce encore possible ?

Dans le contexte économique actuel, l'accès au crédit bancaire suscite beaucoup d'attention. A juste titre, car les entreprises ne disposent pas toujours du financement interne nécessaire à leur exploitation ou à de nouveaux investissements. Alors que les banques assurent ne pas avoir durci leurs conditions d'octroi, les entrepreneurs déclarent tout de même avoir de plus en plus de difficultés à obtenir un prêt. Est-il encore possible pour une PME ou un entrepreneur d'obtenir un crédit ? Les conditions des banques sont-elles soutenables ? Nous avons fait le point.

Les crédits aux PME chutent

Les PME constituent le moteur de notre économie ; la poursuite de leur développement revêt dès lors une importance cruciale. Toutefois, dans le contexte économique actuel, cet objectif n'est pas évident. Selon les derniers chiffres du Baromètre des crédits aux entreprises – une enquête trimestrielle menée par Febelfin auprès des principaux acteurs de marché – le volume du crédit aux entreprises a rechuté ces derniers mois, après une hausse durant le 1er semestre de 2013. Par rapport à 2012, les crédits octroyés en 2013 ont diminué de 3,5 % en nombre et de 6 % en valeur. « *Ce récent recul peut être imputable à une combinaison de circonstances* », explique Febelfin. « *Nous constatons que le climat macro-économique toujours difficile entraîne un nombre record de faillites. Ce climat macro-économique préoccupant pèse sur les résultats des entreprises et, du même fait, sur la qualité des demandes de crédit. Une contraction marquée de la demande de crédit a également été enregistrée, ce qui traduit une activité d'investissement moindre. Ces deux éléments, combinés à un cadre réglementaire plus strict pour le secteur bancaire, peuvent avoir été le déclencheur de cette récente évolution.* »

A qui la faute ?

Le volume de crédits bancaires accordé aux PME a donc bien reculé l'an dernier. Les entrepreneurs l'imputent aux banquiers qui rechigneraient à prêter. Ainsi, Damien N., entrepreneur de jardin, témoigne : « *J'ai demandé un prêt professionnel de 4.000 euros à ma banque pour acheter du matériel neuf. J'ai déjà dû aller deux fois à l'agence donner des informations complémentaires. Et le questionnaire que l'on m'a demandé de compléter était vraiment intrusif. Malgré mes nombreux appels, je suis toujours sans réponse. Mon entreprise n'a que deux ans, mais elle fonctionne bien. De plus, je rembourse chaque mois mon crédit hypothécaire, je ne vois pas ce que la banque veut de plus* ».

Du côté des banques, on estime pourtant mettre en place suffisamment d'actions pour soutenir les entrepreneurs. Ainsi, en 2013, BNP Paribas Fortis a mis **1 milliard d'euros** à la disposition des entrepreneurs pour leurs besoins en fonds de roulement. BNP a en outre lancé une offre de crédits jusqu'à 40.000 euros assortie d'une démarche administrative simplifiée, avec possibilité de mise à disposition immédiate des fonds pour plus de 40.000 clients. Elle a accordé **300 millions d'euros supplémentaires sous la forme de crédits à long terme en vue du financement de projets d'investissements industriels dans le cadre du Plan Bancaire du Ministre-Président Flamand Kris Peeters**. Même son de cloche chez Belfius où le nombre de demandes de crédit à long terme est resté stable et où le montant des crédits octroyés a même augmenté de 3,6 % entre 2012 et 2013.
Une comparaison européenne indique également que la Belgique enregistre de bons résultats pour l'accès au crédit. Ainsi, 71 % de l'ensemble des demandes de crédit sont intégralement approuvés dans notre pays. Or, dans la zone euro, le taux d'acceptation moyen n'est que de 65 %. En outre, en Belgique, le crédit aux entreprises est toujours octroyé à des taux très avantageux, comptant parmi les plus faibles d'Europe. Ces chiffres confirment les résultats d'enquête de la Bank Lending Survey dans laquelle les banques avaient indiqué ne pas avoir durci leurs conditions de crédit en 2013. « *Ceci montre clairement que les banques continuent de remplir pleinement leur mission de base, c'est-à-dire le financement de l'économie, en dépit du contexte économique difficile. La production de crédit a moins reculé que les demandes* », commente Febelfin.

Une sélection plus stricte ?

Alors, pourquoi ce sentiment de la part des entrepreneurs ? Bart Ecker, directeur de la banque des entrepreneurs chez BNP Paribas

AUJOURD'HUI, LE PLUS GRAND RISQUE C'EST L'INERTIE

Ces dernières années, de nombreux épargnants et investisseurs, échaudés par les crises successives, ont tourné le dos aux marchés financiers. Par dépit, l'aversion au risque les a souvent conduits à réorienter massivement leur épargne vers des placements labellisés "sûrs". Mais ... à rendements réels quasi nuls.

Dans le même temps, l'inflation et les diverses mesures fiscales n'ont pas épargné et n'épargneront pas leurs avoirs. Faire le gros dos ne constitue donc pas une stratégie patrimoniale. Face à ces multiples aléas, nous restons convaincus que seule une gestion résolument active permettra d'immuniser et de faire croître un patrimoine.

Vous souhaitez connaître les moyens que Petercam met en oeuvre pour gérer activement votre patrimoine ?
Consultez www.petercam.com ou appelez-nous directement au 02 229 64 50

PRIVATE BANKING
GESTION & CONSEILS PATRIMONIAUX

Petercam

Jérôme Folcque (Belfius) : « L'acte de crédit est avant tout un acte de confiance entre le preneur et le banquier. »

Fortis, nous fournit quelques éléments de réponse : « *Même si les critères sur lesquels se basent les banques pour octroyer des crédits n'ont pas changé, il est clair que, vu le contexte économique actuel difficile, nous posons plus de questions. Cela peut donner l'impression que l'accès au crédit est plus compliqué qu'auparavant.* » Mais selon Jérôme Folcque, spécialiste en Business Banking chez Belfius, ces questions sont nécessaires : « *Chaque année, plusieurs dizaines de milliers de personnes franchissent le pas et créent leur propre entreprise. Tous les ans, ils sont pourtant nombreux à devoir admettre leur échec et à faire aveu de faillite. Lors de l'octroi d'un crédit, il est dès lors essentiel que l'entrepreneur, ses conseillers financiers et les analystes crédit se mettent autour de la table et qu'ils discutent, sur la base d'informations concrètes, des formes de crédit adéquates ainsi que des risques et des garanties y afférents.* »

Critères et obstacles

Une relation de qualité entre l'emprunteur et le prêteur passerait donc par une information claire et complète. Lors de l'évaluation d'un dossier de crédit, quatre facteurs jouent un rôle important :

1. **La finalité du crédit** : elle doit être claire et peut constituer une première barrière à l'octroi. La banque doit en effet être convaincue du bien-fondé du projet et de l'intérêt économique pour l'entreprise de s'engager dans la voie proposée. « *Certains buts font l'effet d'un signal d'alarme* », commente Jérôme Folcque. « *Citons, par exemple, la reconstitution de fonds de roulement, le financement à moyen ou à long terme de la TVA récupérable par le client ou la reprise de dettes en litige.* »

2. **La qualité du demandeur :** « *Chaque demandeur de crédit se voit attribuer un 'rating' qui nous permet de définir son profil de risque. Il est basé sur des éléments concrets : l'entreprise fait-elle des bénéfices ? A-t-elle suffisamment de fonds propres ? Les crédits précédents ont-ils été correctement remboursés ? Y a-t-il des retards au paiement de la TVA ou de l'ONSS ?...* », explique Bart Ecker.

3. **La capacité de remboursement.** L'exercice d'analyse crédit réalisé par la banque consistera donc également à étudier la capacité future du client à faire face à ses obligations de remboursement. L'étude gardera un aspect conditionnel étant donné qu'elle se basera sur des chiffres historiques et des prévisions. Une capacité de remboursement inexistante ne pourra engendrer une acceptation du dossier. Pour Bart Ecker, c'est l'élément clé : « *Sommes-nous convaincus, sur la base de chiffres historiques ou sur la base d'un business plan, que l'entrepreneur pourra rembourser son crédit ?* »

Olivier Willocx (BECI) : « Il faut réinventer le modèle du crédit aux PME »

« *Il y a un réel malaise dans le monde des PME, qui ont l'impression d'être lâchées par les banques* », constate Olivier Willocx, Administrateur Délégué de BECI. « *En même temps, on ne peut pas reprocher aux banques de prêter trop peu aujourd'hui, alors qu'on leur reprochait hier d'avoir trop prêté, en les rendant coupables de la crise – parce qu'il faut toujours un coupable dans une crise. Ce n'est pas le débat. La question n'est pas de savoir qui, des banques ou des entreprises, a tort ou raison ; c'est de savoir comment relancer la machine. On peut comprendre que les banques, dont on a relevé les ratios de couverture, aient du mal à accorder des crédits. C'est d'autant plus vrai pour des montants relativement modestes, de l'ordre de 50.000 euros, à l'échelle des PME : si la marge du banquier est de 1 %, calculez le bénéfice et comparez-le au risque encouru quand on connaît le taux de faillites... Donc, on peut comprendre les réticences des banques. En même temps, sans crédit, pas de croissance...* »

« *Je pense que les banques ne se sont pas adaptées et qu'il faut réinventer le modèle du crédit aux PME. Cela passe par des initiatives comme le crowdfunding, le prêt entre particuliers, le prêt citoyen... Sans oublier le prêt familial : c'est le père qui prête au fils pour lui permettre de se lancer... On sent bien aujourd'hui que ce nouveau modèle se cherche et qu'il est en train de naître.* »

Bart Ecker (BNP Paribas Fortis) : « Fournir à sa banque toutes les informations nécessaires est primordial pour l'obtention d'un crédit. »

4. Les garanties : Il est nécessaire de parvenir à un compromis acceptable pour les deux parties. Y a-t-il un bon équilibre entre l'effort consenti par l'entrepreneur et celui qu'il demande à la banque ? Apporte-t-il par exemple une partie de l'investissement en fonds propres ? Les intérêts opposés obligent chaque partie à faire un pas vers l'autre. Outre le risque éventuel sur le patrimoine privé de l'emprunteur ou de l'actionnaire, le coût lié à la constitution de garanties n'est pas négligeable. « *En tant que banquiers, nous sommes obligés de limiter notre risque. En effet, le coût du risque a une influence directe sur les taux des crédits. Un coût du risque trop élevé engendrerait l'obligation d'augmenter les taux* », explique Jérôme Folcque.

Augmenter ses chances

Pour mettre toutes les chances de son côté, l'entrepreneur a donc intérêt à bien préparer et bien documenter sa demande de crédit. « *On constate trop souvent, surtout dans les petites entreprises, que le dossier n'est pas complet* », déplore Bart Ecker. « *Or, fournir à sa banque toutes les informations nécessaires est primordial pour l'obtention d'un crédit.* » « *La banque doit croire en vous et en votre business-plan* », ajoute Jérôme Folcque. « *L'acte de crédit est avant tout un acte de confiance entre le preneur et le banquier.* » Ouverture et transparence sont donc les maîtres mots. Tant votre entreprise que la banque ont intérêt à ce que le dossier soit évalué sur la base de données réalistes pour éviter tout problème éventuel de remboursement. « *En cas de difficulté aussi, l'entreprise a tout intérêt à avertir son banquier dès les premiers signes d'une détérioration de sa situation économique ou financière. Lorsqu'un problème de remboursement est détecté à temps, une solution est trouvée dans 60 à 70 % des cas* », conclut Bart Ecker.

Gaëlle Hoogsteyn

Miguel Van Keirsbilck (IZEO) : « La régionalisation du Fonds de Participation inquiète »

Miguel Van Keirsbilck, Secrétaire Général d'IZEO, le mouvement bruxellois des indépendants et des TPE, estime avant tout que le coût du crédit de caisse (le crédit à court terme) est devenu trop cher. « *Il est même exorbitant, vu les taux de refinancement des banques sur le marché. Il faudrait des instruments de type straight loans adaptés aux besoins de liquidité des PME. D'autre part, il serait souhaitable de revenir à une relation client plus individualisée. Les systèmes experts, c'est bien pour les entreprises qui présentent des chiffres impeccables, mais quid des autres, celles qui ont subi la crise de plein fouet ? On annonce des décisions en 48 h... Il serait intéressant qu'on nous explique comment on prend la réalité de terrain en considération.* »

M. Van Keirsbilck se félicite par ailleurs de la nouvelle loi qui encadre les relations entre banques et PME (lire notre article par ailleurs), mais regrette qu'IZEO n'ait pas été suffisamment associé aux discussions, alors que le dispositif est, dit-il, perfectible, « *notamment en matière de délais et d'information sur les mesures publiques de soutien aux PME* ». Et d'expliquer : « *Le grand risque, c'est que le nouveau dispositif n'entraîne une contraction supplémentaire du crédit aux PME/TPE. Quid de l'évaluation ?*

Il faut un monitoring permanent, fait par une instance indépendante, et IZEO, en tant qu'organisation représentative très largement majoritaire des indépendants et TPE bruxelloises, doit y être représentée. Puisque le CEFIP (Centre de connaissance du financement des PME) a été dissous, pourquoi pas la BNB, en créant une commission ad hoc ? »

Reste enfin la question du Fonds de Participation, dont la régionalisation suscite certaines inquiétudes : « *Il appartient à chaque Région de reprendre avec détermination cette politique et ces instruments. Nous leur demandons de le faire sans délai. La Région wallonne annonce être en ordre de marche, avec la Sowalfin. Où en est-on à Bruxelles ? Il est essentiel d'assurer une continuité effective des missions du Fonds de participation en Région bruxelloise, car nos starters et PME ne peuvent pas se permettre d'attendre pour obtenir les crédits nécessaires à leur lancement et à leur développement* »

Une loi pour soutenir les entrepreneurs

En décembre, la Chambre a approuvé un projet de loi visant à améliorer l'accès au crédit des PME. Elaborées par les Ministres Sabine Laruelle (PME) et Koen Geens (Finances), les mesures visent à rééquilibrer la relation contractuelle entre banquier et PME, améliorer l'information aux clients et faciliter la mobilité des emprunteurs. Elles ont été traduites en un code de conduite, entré en vigueur le 1er mars.

Koen Geens et Sabine Laruelle, repectivement Ministres fédéraux des Finances et des PME, à l'origine d'un plan pour « booster le crédit aux PME ».

Les entreprises peinent à trouver du crédit : un tiers des demandes introduites par les PME sont refusées et le nombre des dossiers « recalés » n'a cessé d'augmenter, selon les données du CeFiP – le Centre d'étude pour le financement des PME. Autre chiffre révélateur : le niveau global des crédits reste inférieur à ce qu'il était avant le krach financier de 2008. La crise a poussé les banques à la prudence et au durcissement de leurs conditions. À l'excès ?

Les organisations professionnelles réclamaient depuis plusieurs mois que les relations entre les PME et les banques soient mieux équilibrées, et que les droits des PME soient mieux respectés, notamment en cas de refus de crédit ou en cas de résiliation par les banques d'un crédit en cours. Le Parlement européen lui-même s'était inquiété de l'accès des PME au financement et avait constaté certains problèmes, concernant notamment le partage inégal des informations et des connaissances entre le prêteur et l'entreprise, la communication, la transparence quant aux raisons justifiant un refus de crédit, etc.

Des emprunteurs mieux informés

La loi votée au mois de décembre détermine en termes concrets les informations que la banque doit fournir à l'entrepreneur lors de sa demande de crédit et au moment de la conclusion du contrat de celui-ci. De cette façon, l'entrepreneur peut choisir en toute connaissance de cause entre les différents types de crédit disponibles ; l'entrepreneur est aussi davantage en mesure de comparer les établissements de crédit. En outre, le code de conduite énonce très clairement les informations que l'on attend de l'entrepreneur lors de sa demande de crédit. On évite ainsi le rejet de certains dossiers incomplets.

Le refus d'octroi d'un crédit devra par ailleurs faire l'objet obligatoirement d'un exposé compréhensible des motifs ou des éléments qui ont influencé l'analyse des risques. Selon le gouvernement, cette obligation devrait aider les entrepreneurs à améliorer leur dossier et à introduire une nouvelle demande.

Une limite aux indemnités de remploi

L'une des mesures-phare de la loi concerne plus particulièrement la limitation des indemnités de remploi : le montant que doit payer l'emprunteur s'il décide de rembourser son prêt anticipativement – un montant parfois très élevé, à caractère dissuasif. La loi limite désormais ces indemnités de remploi à 6 mois d'intérêt pour les prêts inférieurs à 1 million d'euros. De quoi stimuler la concurrence entre les banques et la mobilité des clients. Inversement, la banque qui décide de mettre fin elle-même au contrat devra donner un préavis à l'emprunteur ou l'indemniser – ce qui n'était pas toujours le cas.

Ces mesures vont certainement dans le bon sens, mais il faudra veiller à ce qu'elles ne restent pas limitées au formalisme et n'alourdissent pas les procédures d'octroi, mais que le robinet du financement des PME soit effectivement desserré. Pas d'illusions, cependant : un dossier faible reste un dossier faible et aucune loi ne peut contraindre une banque à accorder un prêt...

Gaëlle Hoogsteyn et Emmanuel Robert

Ils ont choisi ING… Et vous ?

Ce n'est pas un hasard si **deux tiers des entreprises belges ont déjà choisi ING** comme partenaire financier. Benoît Beauvois, Directeur Général de **Covivins** et client chez ING, témoigne :

Benoît Beauvois
Directeur Général Covivins

Créé en 1996, Covivins, détaillant en vins, est aujourd'hui fournisseur de grossistes. Au cours des dernières années, Covivins a plus que décuplé son chiffre d'affaires. Son principal défi : financer cette croissance.

« Dans le métier de Covivins, deux éléments sont nécessaires pour mener à bien une stratégie de croissance : de l'espace et des liquidités. Nous devons en effet préfinancer l'augmentation des stocks, car les délais de paiement de nos fournisseurs sont plus courts que ceux de nos clients.

À chaque étape, Covivins a pu compter sur le soutien d'ING, qui est notre unique banquier depuis le début. ING a toujours cru en notre projet et a entretenu avec nous un dialogue constructif et trouvé des solutions adaptées à nos besoins, qu'il s'agisse de notre croissance ou de nos projets immobiliers. Au début, le financement du stock s'est surtout réglé par des avances à terme, mais nos besoins grandissants ont amené ING à nous proposer une solution de factoring. Disposer très rapidement d'un pourcentage, défini à l'avance, de nos factures de vente, nous permet de financer nos achats. Et chaque augmentation du chiffre d'affaires se traduit mathématiquement par une augmentation de notre capacité de financement. »

Lisez le témoignage complet de Benoît Beauvois et également ceux d'autres clients sur **ing.be/temoignages**.

Vous souhaitez vous aussi choisir ING comme partenaire financier ?
Prenez rendez-vous avec un de nos Relationship Managers ING via ing.be/business.

Publicité émise par ING Belgique S.A.. – Banque/Prêteur – Avenue Marnix 24, B-1000 Bruxelles – RPM Bruxelles – TVA : BE 0403.200.393 – BIC : BBRUBEBB – IBAN : BE45 3109 1560 2789
Courtier d'assurances inscrit à la FSMA sous le n° 12381A. Éditeur responsable : Inge Ampe – Cours Saint-Michel 60, B-1040 Bruxelles – 708383F – 03/14

SEPA : plus question d'attendre !

On le sait, l'année 2014 signe le passage au marché unique du paiement bancaire en Europe. Objectif : faciliter et sécuriser les virements bancaires partout dans l'Union. La transition nécessite toutefois d'adapter les pratiques et le système pour toutes les entreprises. Il vous reste un peu plus de trois mois…

Pour ce qui est des virements, le système est déjà plus ou moins rentré dans les mœurs puisque les virements européens coexistent avec leurs équivalents nationaux depuis près de trois ans, le protocole SEPA n'ayant été déjà formellement imposé qu'au niveau des versions papier.

D'un point de vue pratique, le premier changement intervient au niveau du numéro de compte, qui passe de 12 à 16 chiffres pour respecter la nomenclature IBAN. En ce qui concerne les virements, rappelons qu'après le passage complet au système SEPA, les communications structurées, particulièrement utilisées en Belgique, resteront disponibles. Le problème se situe principalement au niveau des domiciliations : au sein du nouveau système, les mandats des domiciliations européennes ne sont plus gérés par la banque du débiteur (le client, donc), mais par celle du créancier, le fournisseur de service. Et pour les entreprises qui n'auraient pas effectué la migration vers le système SEPA, le changement impliquera tout simplement l'arrêt de toutes les domiciliations, rendant impossible la réception du paiement des clients et la rémunération des fournisseurs.

En Belgique et dans toute l'Europe, un retard généralisé a forcé les autorités à repousser de six mois le délai de transition, initialement fixé au 2 février de cette année. Les entreprises ont désormais jusqu'au 2 août pour se mettre en règle.

Quelles adaptations sont nécessaires ?

Outre le nouveau système pour les domiciliations, le passage au SEPA impose des modifications au sein des process et des logiciels d'entreprise. Fondamentalement, les entreprises se doivent de vérifier et d'adapter le fonctionnement de leurs systèmes de facturation, au risque de voir les flux d'argent s'arrêter net au 3 août. Pas de quoi paniquer ; il s'agit principalement d'identifier son propre numéro de compte IBAN et celui

des clients et fournisseurs, ainsi que les coordonnées BIC de leurs banques, pour adapter l'adressage des factures. Dès que des paiements sous forme de domiciliation entrent en ligne de compte, par contre, il s'agit pour l'entreprise d'allouer des ressources à la gestion des mandats, qui auparavant revenait au client et à sa banque. C'est en effet désormais à l'entreprise que revient l'initiation des mandats de domiciliation mais également leur archivage.

Lorsqu'une entreprise s'appuie sur des logiciels de gestion compatibles avec la norme SEPA, il suffit généralement de contacter les éditeurs pour qu'ils activent ces fonctionnalités. Lorsque la norme SEPA est supportée par la solution de gestion, mais qu'elle n'intègre pas la gestion des flux bancaires, il sera à priori nécessaire d'acquérir des modules additionnels. Si la solution employée par l'entreprise n'est aucunement compatible avec la norme SEPA, un renouvellement partiel du système est à prévoir…

Quel que soit le cas de figure, l'entreprise devra contacter sa banque afin de se voir attribuer un identifiant de créancier SEPA. Une fois le basculement effectué, elle devra systématiquement attribuer une référence spécifique à chaque mandat de domiciliation conclu avec un client.

Pour les entreprises, outre une harmonisation des pratiques à l'échelle européenne, le passage au SEPA offre surtout un gain en rapidité des flux d'argent, puisque les virements européens seront désormais effectués en un jour ouvrable. La standardisation des process à l'échelle de l'Union simplifie aussi, à terme, la gestion quotidienne de l'entreprise, en ce qu'un seul compte suffit pour tous les encaissements en euros et que le format unique de facturation facilite leur encodage/archivage et le reporting. Il y a aussi, et c'est loin d'être négligeable, le fait que le passage au protocole SEPA impose une harmonisation « vers le bas » des tarifs bancaires, qui devrait générer des économies pour les entreprises actives à l'international. Dans le cas d'une entreprise principalement active en Belgique, l'effet sera à peu près inexistant, car notre pays fait partie des meilleurs élèves en termes de tarifs bancaires. Il n'empêche, d'après la Banque Centrale Européenne, la transition vers le SEPA permettra des économies de 123 milliards d'euros sur les 6 premières années de son existence. D'ici là, elle permet déjà à de nombreux petits intermédiaires de monnayer leurs conseils pour une transition réussie.

YAB

Notre collaboration avec le Fonds Européen d'Investissement

Accéder plus facilement à son capital de départ, ça aide à démarrer.

Vous lancez un business ? Ça tombe bien, c'est également ce que nous faisons chaque jour et dans votre région. Grâce à notre spécialiste Business Banking local, vous bénéficiez de conseils avisés et d'un accompagnement pas à pas. Il vous donnera en outre tous les détails sur la garantie du Fonds Européen d'Investissement. Grâce à celle-ci, vous pourriez obtenir un allègement des garanties à apporter à votre crédit ou une réduction de taux.

Intéressé ? Contactez votre spécialiste Business Banking local ou surfez sur *belfius.be/starters*.

Une garantie est accordée au titre du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation de l'Union européenne.

Belfius Banque SA, Bd Pachéco 44 à 1000 Bruxelles – IBAN BE23 0529 0064 6991 – BIC GKCCBEBB – RPM Bruxelles TVA BE 0403.201.185 – n° FSMA 19649 A.

Belfius
Banque & Assurances

LA SOCIÉTÉ RÉGIONALE D'INVESTISSEMENT DE BRUXELLES

Bouffée d'air pour les PME

C'est décidé : à la tête de la SRIB depuis bientôt 24 ans, Serge Vilain se succédera à lui-même pour 6 nouvelles années, le gouvernement bruxellois renouvelant une fois encore sa confiance dans ce véritable chef d'entreprise. Confiance bien placée : de l'aveu de tous et depuis ses débuts, il pilote son entreprise, modeste en termes de taille mais ô combien importante pour l'économie de la Région, avec dextérité. Nous avons rencontré ce personnage discret mais influent à la Région et dont l'action avisée soutient nos PME et l'emploi avec une belle efficacité.

Entreprendre : Quelles sont les missions de la SRIB ?

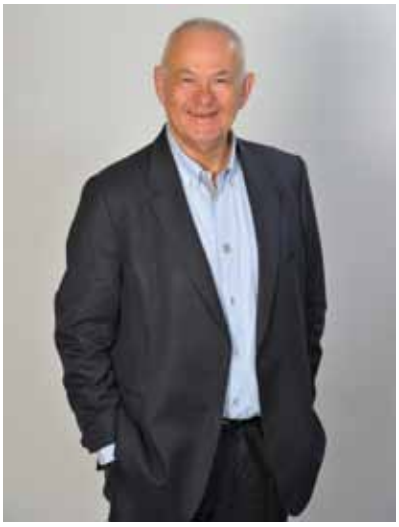
Serge Vilain : La mission principale de la SRIB est de s'assurer que nos PME puissent être financées pour qu'elles puissent se développer, voire même être créées. Il est de notoriété que les banques accordent peu de crédits - soit elles refusent tout simplement, soit elles assortissent leur accord de conditions qui empêchent de *facto* l'entrepreneur d'accepter. La crise exceptionnelle que nous vivons n'a bien sûr pas arrangé les choses. Je comprends l'attitude prudentissime des banques, la période est difficile et Bâle III les contraint à la reconstitution de fonds propres, idem pour les assureurs avec Solvency. En attendant, elles n'assurent plus leur métier de base. La SRIB entre alors en scène. Un chiffre significatif et illustratif : nous assurons le financement de plus de 50 % des start-ups de la Région....

Il y a des banques parmi les actionnaires de la SRIB. Je suppose donc qu'ils ne soutiennent pas toutes vos décisions de prêts, sans doute très à risque selon eux ?

Nous sommes acteur public à 73 % ; les 27 % restants étant détenus par des actionnaires privés parmi lesquels des banques (BNP Paribas, Belfius, ING, KBC) et des assureurs (Ethias, P&V). J'ai amené moi-même les banques en 1992. J'étais intéressé par le côté professionnel du banquier et cet apport d'expertise reste toujours positif aujourd'hui. Nous nous sommes prémunis d'éventuels conflits d'intérêts en veillant à ce qu'ils n'intègrent pas le comité de direction. Bien sûr, les relations sont différentes d'autrefois ; néanmoins, avec de tels partenaires qui s'expriment et argumentent, nous renforçons notre ancrage dans la réalité. Car, je vous le rappelle, la SRIB est une SA, c'est à dire que nous visons un résultat positif, que nous distribuons des dividendes et que nous rendons des comptes à nos actionnaires !

Le monde économique appréciera sans doute que vous ayez ce profil et que vous ne souffriez pas de l'esprit de démesure qui peut frapper certaines institutions publiques.

Nous occupons 35 personnes et j'entends que nous restions une petite structure pour que l'information circule et que l'efficacité soit optimale. De plus, nous sommes une entreprise et, en tant que telle, nous comprenons les autres entreprises. C'est fondamental. Notre rôle, en réalité, est triple : d'abord, comme nous l'avons dit, soutenir les PME en fonction de leurs spécificités et de la spécificité de leur demande d'aide, et ce via nos filiales Brustart, Brusoc, Exportbru, etc. ; ensuite, être le bras financier de la Région ; enfin, pérenniser notre institution, c'est-à-dire, pratiquement, assurer notre autonomie. Nous devons en effet rentabiliser nos fonds : pas si simple quand notre core business est l'investissement à risque ! Pour pouvoir compenser les réductions de valeurs qu'il faut inévitablement enregistrer pour un certain nombre de dossiers lorsqu'on prête à risque, il nous faut par exemple compter sur des participations stratégiques dans des entreprises dont on espère le succès, d'éventuelles plus-values lors de sortie de capital, etc. C'est ainsi par exemple, qu'une belle plus-value réalisée avec Mobistar a permis à la SRIB de passer le cap de la crise exceptionnelle que nous vivons, qui s'est traduite par un assèchement presque complet du crédit accordé par les banques aux PME depuis 2009 et, conjointement, par une prise de risque plus grande de la SRIB. Car la crise n'a pas été pour nous un motif d'attentisme : c'est précisément à ce moment que notre intervention est attendue.



Serge Vilain : « Nous assurons le financement de plus de 50% des start-ups de la Région. »

Quels sont les meilleurs succès depuis la vente des actions Mobistar en 2006 ? Quels sont les moins bons investissements ? Privilégiez-vous des secteurs, obéissez-vous à des injonctions de la Région...?

Je suis particulièrement content de notre soutien à **Viangro**, qui est la principale entreprise agro-alimentaire de la Région et assure beaucoup d'emplois. Viangro avait souffert des modifications d'habitudes de consommation mais l'entreprise a aujourd'hui très nettement repris le chemin de la croissance. Dans ce

secteur, je pourrais citer aussi les **gaufres Milcamps** que nous avons soutenu pendant 17 ans, le chocolatier **Marcolini**, etc. Mais nous ne privilégions pas de secteurs particuliers : nous recevons les dossiers – en suffisance – nous les analysons tous et, surtout, rencontrons les personnes : car le succès d'une PME, selon mon expérience, c'est 10 % produit, 10 % marché et 80 % celui qui porte le projet ! Bien sûr, notre appréciation fondamentale des projets repose aussi sur leur viabilité intrinsèque et nous tenons compte de leur potentiel de création d'emplois. Mobistar, c'était 117 millions de plus value : un gros succès en effet. De l'autre côté de la balance, il y a bien sûr le fait qu'au plus fort de la crise nous avons continué à prêter et que le risque était plus grand (nous avons dû enregistrer des réductions de valeurs pour 14 millions en 2010, 3 millions en 2011, 1 million en 2012) ; nous avons enregistré aussi de grosses pertes dans le secteur des biotechnologies, que le gouvernement souhaitait soutenir.

Les investissements consentis en biotechnologies ont déçu : le secteur s'est révélé moins porteur qu'espéré.

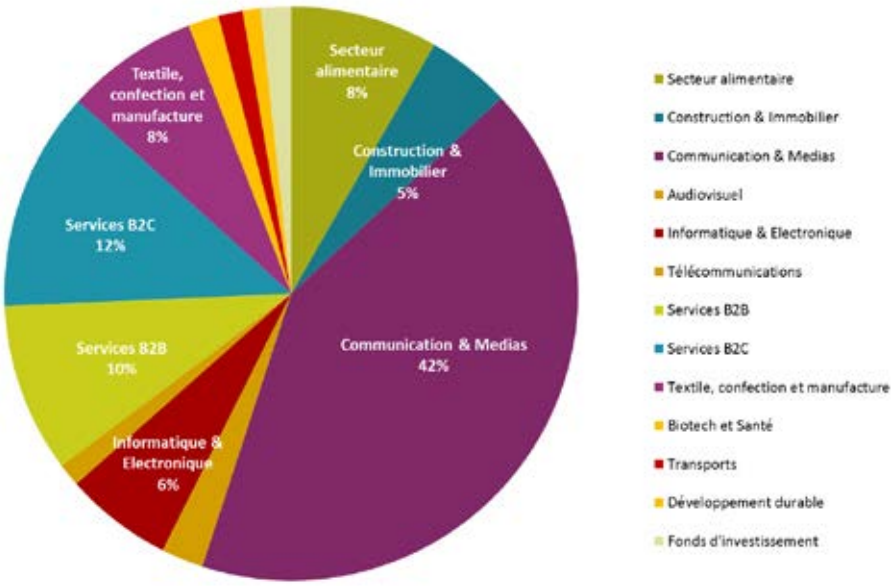
C'est pourtant un secteur dit d'avenir.

Bruxelles compte beaucoup d'écoles, de centres de recherches, d'universités ; dispose d'un personnel scientifique très compétent. Il était donc tentant, en effet, d'y voir un filon à exploiter. Malheureusement, les clients naturels de ces technologies n'achètent pas facilement un produit qui n'est pas parvenu à maturité complète. Les grands groupes pharmaceutiques, par exemple, n'achèteront un produit que quand il est aux abords de la phase 3, et même à ce stade, cela implique beaucoup de risques pour eux, à savoir : un investissement très important pour le franchissement de cette phase ; le risque que cette phase aboutisse à un abandon du produit car il ne passe pas ; enfin, un éventuel fiasco commercial. De plus, les biotechnologies sont un créneau peu porteur d'emplois et qui ne correspondait pas du tout au profil d'employabilité des chômeurs de la Région. J'ai donc convaincu le conseil d'administration de la SRIB d'arrêter les frais à un moment donné.

L'agro-alimentaire, les laboratoires de recherche, les entreprises pharmaceutiques… on s'éloigne des PME.

Nous n'avons pas d'exclusive mais je pourrais vous citer mille autres exemples comme la création d'une boulangerie rue de Laeken, la renaissance du Brico de Molenbeek, etc. Nos cibles sont principalement les entreprises de moins de 50 personnes, incluant les TPE. Notre filiale Brusoc, par exemple, est très active dans les quartiers économiquement défavorisés de la Capitale et s'emploie exclusivement à soutenir ou à faire décoller des TPE. Nous recevons 5 dossiers par mois dans ce cadre et, depuis 2001, nous avons soutenu 800 petites entreprises, ce qui a permis la création de 2.000 emplois directs ! Si l'on sait que Brusoc ne s'adresse qu'à des entreprises en interdit bancaire, c'est une belle réussite. En fait, beaucoup de personnes continuent de venir nous voir, malgré la crise, et parfois avec des projets très modestes : c'est un signe que l'esprit d'entreprise est bien vivant à Bruxelles et ça, c'est très positif.

Répartition sectorielle du portefeuille (fin 2012)



Propos recueillis par Didier Dekeyser

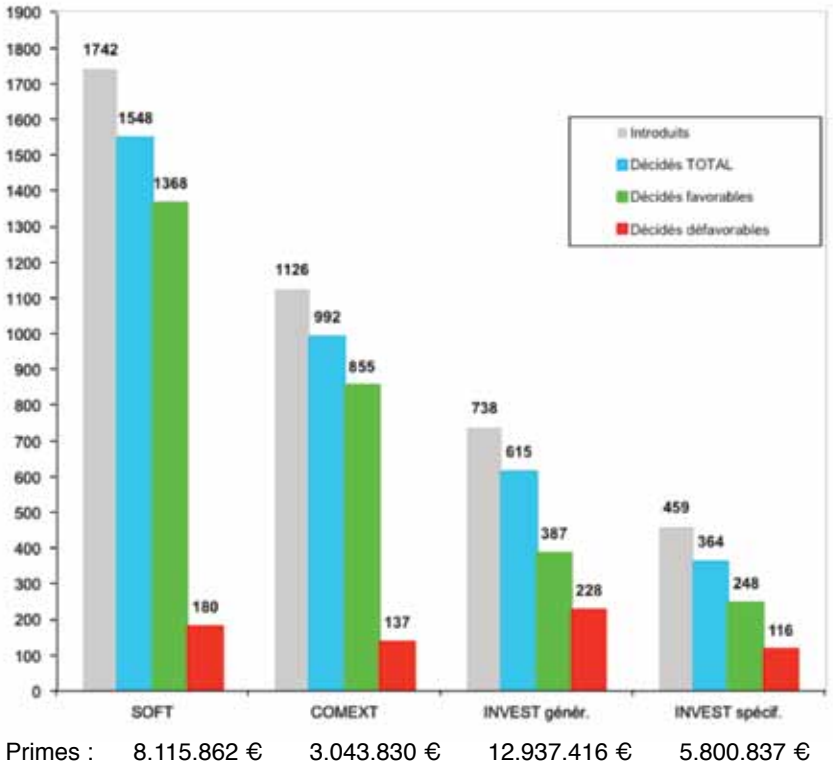
UNE AIDE FINANCIÈRE AU DÉVELOPPEMENT DE VOS AFFAIRES

Bruxelles à la rescousse

Vous souhaitez recruter ? Une étude de marché vous serait utile ? Vous devez vous mettre en conformité avec de nouvelles normes ? Votre entreprise veut prospecter un marché extérieur ? Vous voulez tout simplement investir dans votre entreprise ? Dans ce cas, ne négligez pas de vous adresser au service des Aides aux Entreprises, vous y découvrirez 24 façons de recevoir un petit coup de pouce de la Région. Le sympathique Christian Cerfont, qui partage la direction de ces aides à Bruxelles Économie et Emploi, nous parle de ces opportunités.

Entreprendre : Quelle mission exacte la Région vous a-t-elle confiée, quels sont vos moyens, vos cibles, les montants en jeu ?

Christian Cerfont : Nous œuvrons dans le cadre de la législation sur l'expansion économique et notre mission consiste à attribuer ce que nous appelons des « subventions à fonds perdus ». Nous ne sommes donc pas dans une relation de prêt avec les bénéficiaires de nos aides, comme peuvent l'être Innoviris ou la SRIB par exemple. Nous allouons des sommes d'argent pour certains projets qui répondent à des critères précis. Les montants octroyés correspondent à un pourcentage des sommes engagées par l'entreprise, pourcentage qui varie de 5 à 50 %. Je précise que nos aides sont des remboursements sur base de pièces justificatives et non des avances.



Nombres de dossiers par type d'aides et primes 2013

Nos cibles sont les PME et les TPE. Certains secteurs d'activité sont d'office exclus, tels que les banques, les assurances, les notaires, le secteur de la santé... Les grandes entreprises sont également exclues de la plupart de nos aides, hormis pour quelques points relatifs aux économies d'énergie et à la protection de l'environnement ; mais en pratique, il n'y a plus beaucoup de grandes entreprises à caractère industriel à Bruxelles (Audi, Viangro, SABCA...). Ce qui signifie que la majorité des aides à Bruxelles va aux micro-entreprises (moins de 10 personnes), soit de 60 à 70 % des montants octroyés en fonction du type d'aides. En 2013, nous avons accordé pour 30 millions d'euros d'aides pour plus de 4.000 dossiers introduits.

Christian Cerfont : « Cherté du terrain, complexité administrative, mobilité, manque de crèches, de parkings, etc. L'évolution d'une entreprise en zone urbaine n'est pas aisée. »

Ce n'est pas négligeable ; cela peut avoir un impact significatif s'il s'agit majoritairement d'aides à l'investissement.

Nous gérons quatre types d'aides : les aides aux investissements généraux, les aides aux investissements spécifiques (économie d'énergie, protection de l'environnement, mise en conformité avec des normes...), les aides au commerce exté-

1 *http://www.abe-bao.be*
2 *http://www.ecosubsibru.be ainsi que http://www.werk-economie-emploi.irisnet.be/primesetsubsides*

rieur et les aides dites « Soft » (recours à des consultants, formation, recrutement, accueil de la petite enfance, etc.)

Les 30 millions d'euros de 2013 se répartissent approximativement comme suit : 13 millions pour les investissements généraux, 6 millions pour les investissements spécifiques, 8 millions pour les aides « Soft » et 3 millions pour aider à promouvoir le commerce extérieur. Les investissements retiennent la part la plus importante de notre budget (19 millions) mais ils ne représentent qu'environ un quart du nombre de dossiers ! En fait, depuis 2009, ces aides diminuent, conséquence de la crise qui rend les entreprises prudentes et attentistes ; corollairement, les aides « Soft » augmentent car on multiplie les études avant de se lancer, on se renseigne, on prospecte, etc. Logiquement, l'industrie, les commerces et l'horeca font le plus appel à l'aide aux investissements tandis que le secteur des services fait essentiellement appel aux aides « Soft ».

Quelle est l'incidence de ces aides sur la bonne santé économique de la Région ? Leur impact est-il mesuré, globalement et par projet ? Favorisez-vous les subsides à certains types d'entreprises ou d'activités ?

Elles ont certainement permis de maintenir des entreprises à Bruxelles car l'évolution d'une entreprise en zone urbaine n'est pas aisée : cherté du terrain, complexité administrative, mobilité, manque de crèches, de parkings, etc. Sans compter la concurrence des autres Régions qui proposent aussi des aides. Donc, oui, elles ont un impact positif. Ce qui pourrait être mesuré, c'est leur coût par rapport à leur bénéfice. Actuellement, il y a un certain automatisme dans le processus d'octroi des aides : il faut répondre à certains critères précis (être une PME située dans les 19 communes et avoir un secteur d'activités admis) pour y avoir droit, et un dossier est recevable où ne l'est pas. Il n'y a pas non plus d'évaluation du bien-fondé de l'octroi *a posteriori* : nous ne tentons pas d'évaluer après coup le succès de telle ou telle action : vu la diversité des activités, cela nécessiterait des compétences que nous ne possédons pas. Et puis, il me semble que l'entreprise est mieux placée que l'administration pour juger de l'opportunité d'une initiative ! Par contre, rien n'empêche d'effectuer un jour une étude d'impact ; la Commission européenne la recommande d'ailleurs et envisage de l'imposer dans les prochaines années. Elle insiste déjà sur l'effet incitatif que doivent avoir ces aides et sur la nécessité de réduire l'effet d'aubaine. Lorsque des consultants proposent leurs services aux entreprises en incluant dans leur offre le montant de l'aide que leur client peut obtenir, c'est l'indice que cet effet existe. Révélateur également, le fait que nous ayons de nombreux clients « fidèles »...

Les investissements en économies d'énergie font partie du domaine d'intervention du service des Aides aux Entreprises.

Vous n'êtes pas le seul organisme à accorder des aides et il est difficile pour les entreprises de savoir où s'adresser: la Région ne devrait-elle pas ordonner tout cela ?

Impulse[1] sert de guichet unique d'information pour les entreprises et doit pouvoir orienter le demandeur. Il n'en demeure pas moins qu'il y a une certaine dispersion, voire une certaine redondance d'une partie de ces aides: notre mission est l'aide aux entreprises et nous n'en gérons que 24 sur un total de... 131 ![2]

Donc, le montant total des aides que la Région propose excède les 30 millions d'euros dont nous parlions et celles-ci ne sont pas gérées globalement ?

Il est clair qu'il serait souhaitable de simplifier et de regrouper tout en tenant compte des compétences de chacun (aides à la recherche et à l'innovation, aides au financement, aides à l'emploi, aides fiscales,...). Avec la 6e réforme de l'État, la Région de Bruxelles en a peut-être l'occasion.

Est-il administrativement difficile de soumettre un dossier à votre organisme ?

Absolument pas. Nous savons que le temps des entrepreneurs est très précieux. Je ne peux donc qu'encourager les entreprises qui prévoient un développement de leurs activités à s'informer auprès d'Impulse ou directement auprès de nos services pour savoir si un subside peut leur être accordé. Le fait dont je vous ai parlé, à savoir que nous avons des clients « fidèles » pour certaines aides, indique deux choses : d'abord que ces aides sont intéressantes ; ensuite que beaucoup d'entreprises ignorent encore qu'elles peuvent compter sur un soutien financier de la Région. Or, elle est assez généreuse...

Propos recueillis par Didier Dekeyser

Contact :

- **Aides aux investissements généraux :** +32 2 800 34 04 ou 28
- **Aides aux investissements environnementaux ou à la mise aux normes :** +32 2 800 34 41 ou 23
- **Aides à l'exportation :** +32 2 800 34 30 ou 20
- **Autres aides :** +32 2 800 34 62 ou 66

ASSURANCES

Pourquoi certaines primes sont-elles plus élevées à Bruxelles ?

Les assurances hospitalisation et, dans une moindre mesure, certaines assurances auto, sont plus chères dans la capitale qu'ailleurs. Une pratique contestable que Test-Achats avait déjà dénoncée il y a un peu plus d'un an, en ce qui concerne les assurances hospi contractées par les particuliers. Explications.

La plupart des compagnies d'assurances ont beau avoir leur siège à Bruxelles, elles ne pratiquent certainement pas de tarifs de faveur envers ses habitants. C'est certainement le cas pour les assurances hospitalisation. François de Clippele, conseiller en communication chez Assuralia, nous a expliqué pourquoi.

Il y a une quinzaine d'années, les compagnies ne pratiquaient encore qu'un nombre limité de tarifs différents, basés sur des observations de sinistralité relativement larges, autant en termes d'échantillons de population que de zones géographiques. La concurrence était par ailleurs beaucoup moins rude que maintenant, les mutualités pouvant désormais aussi rivaliser avec les compagnies d'assurances. Entretemps, l'informatisation a banalisé des analyses statistiques fines, qui permettent aux assureurs de mieux identifier les risques et d'appliquer une tarification de plus en plus segmentée. La localisation géographique fait clairement partie, tout comme l'âge, des critères qui impactent le tarif. Or, les statistiques indiquent que le pourcentage d'hospitalisations est relativement plus élevé dans les grandes villes, ce qui est un premier facteur de surcoût des primes à Bruxelles, mais aussi à Anvers, Liège ou Charleroi.

Hôpitaux et voitures plus chers

La deuxième raison est plus spécifique à Bruxelles. Même si la situation s'est un peu améliorée, certains hôpitaux bruxellois pratiquent toujours des suppléments, singulièrement pour une chambre simple, à des prix plus élevés qu'ailleurs dans le pays. Les abus étaient fréquents : dès qu'un patient présentait sa carte d'assurance hospi privée, on lui facturait d'office des suppléments de confort qu'il n'avait même pas demandés. En réaction, la plupart des compagnies ont instauré des plafonds d'intervention, sauf le numéro

un du marché de l'hospitalisation privée, DKV pour ne pas le citer, qui conserve une attitude maximaliste ... mais en reflétant évidemment cette « largesse » sur les primes de ses clients bruxellois. Comme il s'agit du leader du marché, sa politique tarifaire déteint largement sur l'ensemble du secteur.

Il n'est un secret pour personne que le critère géographique joue aussi pour une assurance auto, la sinistralité étant bien moindre dans certaines zones rurales peu peuplées que dans des zones à forte densité de population. La segmentation tarifaire se fait même au niveau du code postal : les Bruxellois paieront donc quelques euros de plus ou de moins selon leur commune de résidence. Chaque compagnie pondère bien sûr les critères comme elle veut, en fonction de sa stratégie commerciale. Les différences peuvent essentiellement se marquer au niveau de l'assurance omnium, certaines communes étant plus exposées au vol et au vandalisme que d'autres. Mais ce qui vaut pour Bruxelles vaut également pour certaines communes de Liège ou Anvers. De surcroît, la compagnie peut imposer certaines exigences. La couverture vol peut par exemple être conditionnée à la présence d'un garage fermé dans certaines communes.

La logique statistique du critère géographique comme élément du coût de la prime se heurte à la mobilité des assurés : nombre d'habitants du Brabant flamand ou wallon paieront une prime d'assurance hospi moindre alors qu'ils optent pour un hôpital bruxellois. Ou bénéficieront d'une omnium moins chère alors que leur voiture est stationnée la plupart du temps dans une commune bruxelloise. A l'inverse, les Bruxellois paient à travers leur assurance habitation-incendie une fraction de prime pour couvrir des risques d'inondations ou de péril tempête... inexistants. Une double injustice en quelque sorte.

Et les entreprises ?

Le critère géographique joue beaucoup moins dans le cas d'assurances contractées avec des entreprises. L'assurance-groupe typiquement, incluant un volet hospitalisation, fait l'objet d'une négociation globalisée. Le paramètre géographique jouera par contre lorsque le contrat d'assurance via une entreprise comprend un volet individualisé, ce qui est de plus en plus le cas pour les véhicules de société, les entreprises voulant responsabiliser davantage leurs employés.

Olivier Fabes

Pour protéger vos employés, nous avons mieux.

ETHIAS – EMPLOYEE CARE SOLUTIONS

Une entreprise n'est rien sans ses employés. C'est pourquoi vous voulez leur garantir la meilleure des protections. Avec Ethias, vous profitez de solutions sur mesure en accidents du travail, soins de santé et assurances de groupe, ainsi que d'un traitement rapide de vos dossiers et de conseils en prévention.

Pas étonnant que nos courtiers partenaires recommandent Ethias !

Pour en savoir plus: **04 220 31 31** ou **entreprises@ethias.be**

ethias

PREFERRED PARTNER
FOR CORPORATE INSURANCE

Ethias SA, rue des Croisiers 24, 4000 Liège. RPM Liège TVA BE 0404.484.654

ASSURANCES

Le point sur les assurances professionnelles

Rappel toujours utile des assurances obligatoires et recommandées. Comme toujours, le défi pour le responsable de PME est de trouver le juste équilibre entre une bonne protection et une « sur-assurance » tranquillisante mais coûteuse. Tout en gardant à l'esprit que toute entreprise, quel que soit son secteur d'activité, est exposée à des risques qui peuvent lourdement porter préjudice à ses résultats, voire à son existence.

Les assurances obligatoires

L'assurance incendie

L'assurance incendie et risques divers couvre les dégâts dus à l'incendie ou à d'autres risques comme les dégâts des eaux et occasionnant des dommages aux bâtiments professionnels. Dans de nombreux secteurs d'activité, une assurance RC – RCO (responsabilité civile – responsabilité civile objective) incendie et explosion est également obligatoire. Celle-ci couvre la responsabilité civile de l'entrepreneur contre les sinistres qui peuvent survenir du fait de l'activité commerciale de l'entreprise. Vu l'existence de nombreuses différences de contenu obligatoire en fonction du secteur d'activités, il est recommandé au chef d'entreprise de s'adresser directement à sa compagnie d'assurances pour étudier quel type de police doit être souscrite dans son cas.

L'assurance responsabilité civile pour les véhicules

Tout véhicule professionnel doit évidemment être assuré. L'assurance RC auto (responsabilité civile) est obligatoire, tandis que l'assurance dégâts matériels (petite omnium ou omnium complète) est supplétive. Toutefois, dans le cadre de contrats de leasing ou renting financier, les organismes de crédit imposent souvent, comme condition d'octroi du crédit auto, la souscription d'une omnium complète.

L'assurance contre les accidents de travail

Toute entreprise qui procède à sa première embauche doit contracter une assurance contre les accidents de travail. Egalement appelée assurance-loi, elle assure chaque membre du personnel, même ceux qui ne sont pas soumis à la sécurité sociale. L'assurance-loi couvre les accidents durant l'exercice du travail, ainsi que les accidents sur le chemin du travail. Les tarifs diffèrent selon qu'il s'agit d'ouvriers ou d'employés, en fonction de la branche d'activité et des statistiques d'accidents dans l'entreprise. Si l'employeur ne contracte pas d'assurance-loi, il est affilié d'office au Fonds des accidents du travail et ce, jusqu'à ce qu'il souscrive une assurance valide, ou jusqu'à ce qu'il cesse d'être employeur. Le Fonds des accidents du travail intervient à titre supplétif et de garantie, mais cela ne libère pas l'employeur de son obligation de souscrire une assurance. En cas d'accident, le Fonds des accidents du travail indemnise la victime du préjudice

Toute entreprise qui procède à sa première embauche doit contracter une assurance contre les accidents de travail.

subi, mais récupère ensuite auprès de l'employeur toutes les sommes versées à la victime.

La responsabilité civile professionnelle

L'assurance Responsabilité civile professionnelle protège l'entreprise contre les actions intentées en dommages et intérêts par les tiers. Elle s'adresse aux indépendants, professions libérales, PME dont l'activité est de nature principalement intellectuelle. Elle couvre en effet les prestataires de services intellectuels des conséquences de leurs actes.
Elle n'est pas obligatoire pour tout chef d'entreprise, mais pour la majorité des professionnels relevant des secteurs réglementés : avocat, expert comptable, intermédiaire en assurance, médecin, architecte, géomètre-expert, agent immobilier, organisateur et intermédiaire de voyages, ...

Les assurances facultatives

Les assurances afférentes aux personnes

- L'assurance collective contre les accidents corporels. Elle est souscrite par l'entreprise et garantit le paiement d'indemnités complémentaires, soit aux victimes d'accidents de travail, soit aux victimes d'accidents survenus dans la vie privée.
- L'assurance vie individuelle. Cette assurance forfaitaire couvre la survenance d'un événement à un moment donné. La survenance de cet événement dépend uniquement de la durée de la vie humaine. On distingue quatre types d'assurances : l'assurance en cas de vie, l'assurance en cas de décès, l'assurance vie mixte et l'assurance à terme fixe.
- L'assurance dirigeant d'entreprise. Elle entre dans la catégorie des assurances sur la vie. Ce contrat est souscrit par une entreprise sur la tête de l'un de ses dirigeants au profit, soit de l'entreprise, soit du dirigeant. Ses objectifs peuvent être de : permettre à une entreprise de faire face à la disparition d'un dirigeant (décès, pension) en lui octroyant les ressources financières nécessaires, financer un engagement de l'entreprise à verser à son dirigeant ou à ses héritiers un capital en cas de décès ou de mise à la retraite.
- L'assurance groupe. C'est une forme d'assurance sur la vie. Contrairement à l'assurance dirigeant d'entreprise, elle n'est pas souscrite sur une seule personne, mais sur plusieurs composant une collectivité au sein d'un groupe déterminé. Les bénéficiaires sont toujours les membres du groupe et non la société. Elle est conclue par un employeur sur la tête de tout son personnel ou d'une partie de celui-ci au profit de ce dernier en cas de vie, ou au profit des héritiers en cas de décès.

Pas obligatoire, l'assurance vol est cependant très recommandable...

Les assurances afférentes aux biens

- L'assurance vol. Les compagnies d'assurance ne couvrent généralement que certains vols ou tentatives de vol. Celui-ci doit être commis avec effraction ou escalade du bien assuré, ou violences, ou menaces par une personne qui est entrée clandestinement dans le bâtiment ou s'y est laissée enfermer, ou par une personne travaillant pour l'assuré et reconnue coupable de vol avec l'utilisation de clés volées, fausses ou perdues.
- L'assurance ordinateur. Appelée souvent assurance des installations électriques et électroniques. C'est généralement une assurance tous risques. Elle couvre les ordinateurs, leurs accessoires et les supports d'informations pour différents risques dont la chute de l'ordinateur, le chargement et déchargement des appareils, la défaillance de l'ordinateur, etc. Mais elle exclut le plus souvent l'usure de l'ordinateur.

Les assurances afférentes aux activités de l'entreprise

- L'assurance perte d'exploitation. Elle couvre les dommages indirects ou les conséquences d'un sinistre (incendie ou explosion généralement) sur le fonctionnement ou les résultats d'exploitation de l'entreprise (le sinistre étant couvert par une autre assurance). Elle couvre les frais généraux permanents (salaires, amortissements, remboursements de crédits, loyers, licences, assurances, etc.) et peut couvrir le bénéfice net qui aurait pu être réalisé et les frais généraux supplémentaires pour permettre à l'entreprise de poursuivre son activité immédiatement (location de machines, etc.).
- L'assurance crédit. Elle permet à l'entreprise de se prémunir contre l'insolvabilité de ses clients ou d'être indemnisé pour la perte qui résulte de l'absence de paiement dans le délai prévu. L'assurance prend en charge la procédure de recouvrement à l'égard des clients défaillants.
- L'assurance protection juridique. Par ce contrat d'assurance, l'assureur s'engage à fournir des services et à prendre en charge des frais afin de permettre à l'assuré de faire valoir ses droits en tant que demandeur ou défendeur, soit dans une procédure judiciaire, administrative ou autre, soit en dehors de toute procédure.
- L'assurance responsabilité civile environnement. En plus des polices incendie ou RC exploitation, il est important de souscrire également une couverture «pollution» pour les dommages à l'environnement à partir du site propre de l'entreprise et chez des tiers également.

Olivier Fabes

Sources :
SPF Economie
Infos-entreprises.be
Assuralia.be

ASSURANCES

On ne vendra plus des assurances comme avant

L'entrée en vigueur de la directive européenne MiFID, en Belgique à travers la législation « Twin Peaks II », pour le secteur des assurances, est théoriquement prévue ce 1er mai. Objectif : mieux protéger le consommateur, tout en stimulant la concurrence par une transparence accrue. Pour le secteur lui-même, et en particulier pour les courtiers, ce sont de nouvelles obligations qui suscitent pas mal d'appréhension.

A partir du 1er mai, tout professionnel qui propose une assurance devra se conformer à une série de nouvelles règles et faire preuve de davantage de transparence. Cette transparence exigée par le nouvel arsenal législatif MiFID, conséquence de la crise financière, concernera en particulier la commission qu'empochent sur chaque contrat les quelque 10.000 courtiers en assurances et agents indépendants de notre pays. Tout client pourra donc facilement savoir la part de la prime qui revient à l'intermédiaire et comparer... Le délai est tout proche mais, au moment d'écrire ces lignes, le secteur attendait toujours une circulaire de l'autorité de contrôle FSMA pour préciser les nouvelles obligations. La Feprabel, la fédération des courtiers en assurances, a déjà pu exprimer tout le mal qu'elle pensait des premiers éléments qui ont filtré, et déplorer la méthode jugée cavalière employée par le ministre Vande Lanotte, qui publie à la hâte les arrêtés d'exécution. Estimant que l'exécutif usurpe le rôle du Parlement, la Feprabel a même introduit début mars un recours auprès de la Cour constitutionnelle.

Le « surcoût » du courtier

Les nouvelles règles du jeu en préparation posent au minimum deux problèmes aux courtiers : d'une part, le timing très serré, jugé irréaliste vu les nombreuses inconnues qui entourent encore les modalités pratiques. « *Si nous étions actifs dans le transport routier, nous serions tout simplement incapables de rouler dès le 1er mai* », a fait savoir Patrick Cauwert, le directeur général de Feprabel. D'autre part, cette fameuse obligation de mentionner sur chaque facture le montant de la commission du courtier est loin de faire l'unanimité. « *Nous ne sommes pas contre la transparence. Mais nous exigeons un traitement équitable, qui ne donne pas l'impression que le courtier est un 'surcoût'. Il faut savoir que notre commission inclut une série de tâches administratives pour le compte des compagnies. Nous demandons alors que les assureurs en direct soient eux aussi obligés de détailler sur leur facture leurs frais de distribution et de gestion.* »

L'obligation de trop ?

D'après Patrick Cauwert, pas moins de 20 % des courtiers, dont l'âge moyen est par ailleurs assez élevé, risquent de céder leur affaire suite à ces nouvelles obligations, ce qui va engendrer une consolidation du secteur. « *Plutôt que de faire le jeu de la consolidation, nous aurions préféré que le législateur créé un appel d'air pour attirer des jeunes diplômés vers notre secteur* », fait-il remarquer.

Les professionnels des assurances soulignent par ailleurs que, pour être efficace, l'arsenal législatif et réglementaire doit aller de pair avec la formation continue des professionnels. Pour bien comprendre les nouvelles obligations mais aussi pour intégrer de nouveaux outils, informatiques notamment, qui facilitent le reporting. La population à former est bien plus large que les quelque 8.000 courtiers inscrits à la FSMA. Il faut notamment y inclure les garagistes qui revendent des assurances auto, les employés de sociétés de courtage, etc. Le total est estimé à plus de 50.000 personnes. Les différentes fédérations (Assuralia, FPV, Feprabel, UPCA, Febelfin) ont pu obtenir un délai d'un an pour réaliser cet effort de formation.

Au bout du compte, c'est tout un secteur qui va devoir évoluer. Les Fédérations disposent déjà d'outils pour alléger un peu la charge administrative pour leurs membres et entendent bien mutualiser un certain nombre de nouveaux développements. Ce qui est certain, c'est que le courtier devra bien davantage « justifier » sa rémunération. Le volet « service » deviendra beaucoup plus stratégique. Les clients n'accepteront plus de payer plusieurs dizaines d'euros pour un simple rôle d'interface avec la compagnie d'assurances. Il est probable que les courtiers qui tireront le mieux leur épingle du jeu sont ceux qui pourront démontrer une vraie indépendance, combinée éventuellement à une spécialisation dans certains types d'assurances.

> *La Febelpra craint que pas moins de 20 % des courtiers ne cèdent leur affaire*

Olivier Fabes

BECI Golf Trophy 22 mai 2014

Networking on the green!

HUITRIERE & EOLE
TRAITEUR SINCE 1975

A.S.MOBILITY
a joint venture of Arwac & Sonauto

DELTA

PART&NA

BTS
travel experts

VOL DE DONNÉES : LE SCÉNARIO DU PIRE

Le casse bancaire en ligne du siècle

On a appris hier que la Belgian Trust Bank, la plus grande banque belge, a été victime d'une attaque électronique au cours de laquelle les données commerciales de l'ensemble des 3 millions de clients ont été dérobées. Les dommages se calculent en milliards et il n'est pas sûr que la banque puisse survivre à pareil casse.

Tous les observateurs confirment que l'attaque de la Belgian Trust Bank a été particulièrement bien préparée. Les criminels s'en sont pris à la banque sur quatre fronts simultanément. Ils ont d'abord réussi à s'emparer des comptes Facebook, LinkedIn et Twitter pour brouiller complètement la communication. Deuxièmement, les pirates sont parvenus à installer des maliciels sur un grand nombre de guichets automatiques pour être les seuls encore capables de retirer de l'argent. En troisième lieu, ils ont lancé une attaque DDoS (*distributed denial of service*) sur tous les sites de la banque : les sites informatifs ainsi que le serveur dédié aux services bancaires en ligne. Cette attaque DDoS d'une violence sans précédent n'a nécessité que quelques centaines de serveurs pour envoyer des attaques équivalentes à plusieurs téra-octets par seconde. Pendant que tout le monde se focalisait sur ces assauts, les criminels avaient le champ libre sur le quatrième front pour détourner toutes les données des clients de la banque.

La faillite inévitable ?

Les dommages encourus par la Belgian Trust Bank défient l'imagination. Aucun client n'a pu effectuer la moindre transaction pendant des heures. Les automates bancaires ont été délestés de millions d'euros pendant les heures où ils étaient sous l'influence des maliciels. On ne sait pas précisément combien de données clients ont disparu définitivement dans cette attaque. La banque peut évidemment utiliser une sauvegarde, mais les données les plus récentes n'y figureront pas.

Ce n'est pourtant qu'un début. Les données commerciales de millions de clients valent également de l'argent. Un bureau d'analyse ICT a estimé l'année passée que chaque fiche électronique de client qui serait volée représente un préjudice d'environ 300 euros. Dans le cas de la Belgian Trust Bank, cela constitue un préjudice net d'environ 1 milliard d'euros, sans compter les malversations auxquelles les pirates informatiques pourront encore s'adonner avec ces informations. Là encore, la facture pourrait se chiffrer en milliards.

Les conséquences indirectes pour la Belgian Trust Bank sont à peu près incalculables. La banque s'expose d'abord à de nombreuses plaintes de la part de clients floués. Les montants en jeu varieront entre quelques centaines d'euros et plusieurs millions, voire davantage. La probabilité que l'assurance propre de la banque parvienne à dédommager tous ces clients est à peu près nulle. Et nous n'avons pas encore parlé des victimes collatérales. Swift, le fournisseur mondial de transactions financières sécurisées, envisage une plainte portant sur des milliards pour mise en danger de ses activités. Et puis, il y aura les innombrables clients qui auront perdu confiance dans la Belgian Trust Bank et passeront à la concurrence. Tout bien considéré, il est très improbable que la banque puisse survivre à cette catastrophe. Les regards se tournent à présent vers les pouvoirs publics belges pour voir comment ils vont amortir ce choc pour l'économie nationale.

Les experts du secteur de la sécurisation sont abasourdis par cette démonstration d'ingéniosité criminelle et de ténacité. « *Cette attaque devait être en préparation depuis des mois, si pas des années* », déclare Eddy Willems, Security Evangelist chez G Data. « *L'intrusion dans les serveurs internes pour atteindre les données des clients a dû se faire à l'aide de mots de passe internes. Ceux-ci ont plus que probablement été obtenus par du social engineering (en se liant d'amitié avec du personnel bancaire, éventuellement en ligne), mais ce genre de pratiques prend souvent de nombreux mois.* » Willems constate par ailleurs que les APT (advanced persistent threats) qui étaient précédemment l'apanage de l'espionnage informatique et d'autres activités des pouvoirs publics, passent aujourd'hui de plus en plus souvent dans les mains des criminels pour attaquer des cibles commerciales intéressantes.

Stef Gyssels

VOL DE DONNÉES

Les dangers en ligne et comment s'en prémunir

Une énorme affaire de vol de données qui discrédite une banque et qui pourrait signifier sa faillite... L'histoire que vous avez lue à la page précédente vous semble très exagérée ? Elle est pourtant bien plus réaliste que vous ne le pensez. Les données de votre entreprise sont en danger, elles aussi, mais que pouvez-vous y faire ?

A ceux qui s'interrogent encore après la lecture de la page précédente, nous confessons que ce récit est entièrement fictif. Mais cela ne veut pas dire qu'il est irréaliste. Le scénario a été rédigé au départ de délits informatiques déjà commis, avec l'assistance très appréciée d'Eddy Willems, Security Evangelist chez le fournisseur de services de sécurisation G Data. Il confirme que « *oui, c'est le scénario du pire, mais il pourrait se produire si une bande de criminels informatiques s'y attelait vraiment.* »

Les entreprises améliorent constamment leur sécurisation, bien entendu, mais les pirates informatiques s'organisent de manière sans cesse plus professionnelle et disposent de technologies et méthodes toujours plus évoluées. « *C'est un jeu du chat et de la souris* », déclare le dernier rapport de sécurité du consultant Deloitte. « *Les efforts constants pour colmater les brèches mises à jour par les cyber pirates donnent lieu à de nouvelles attaques, toujours plus diversifiées. Chaque partie est constamment contrainte d'adapter ses tactiques d'attaque et de défense.* »

Tout le monde est une proie

Devez-vous craindre une attaque informatique si vous ne disposez (pour ainsi dire) pas de données qui pourraient représenter une quelconque valeur pour le monde extérieur ? La réponse est claire et simple : tout le monde doit craindre de telles attaques. Quand bien même vous ne disposez que d'une petite organisation et que votre fichier clients est connu de tous, vous restez une cible intéressante pour les pirates. Ils peuvent en effet utiliser vos données pour essayer de s'introduire chez un client ou un fournisseur qui constitue bel et bien une cible alléchante. Malgré cela, certaines sources affirment qu'environ 80 % des entreprises belges sont convaincues que rien ne peut leur arriver.

Convention annuelle du Chaos Computer Club (CCC), l'une des principales organisation de hackers en Europe.

Steven Heyde (Trend Micro) : « Le security manager ne peut être rassuré que le jour où il prend sa retraite. »

La question elle-même est erronée, estime Steven Heyde, Country Manager de Trend Micro : « *Demandez-vous plutôt 'Quel est le retour sur mon investissement en sécurisation ?' Ou plus important encore : 'Quel peut être le retour négatif si je ne le fais pas ?'* ». Steven Heyde admet que la question n'est pas facile : « *Même le secteur de la sécurisation y est confronté. Il est en effet très difficile de déterminer la valeur de données volées ou d'un site web piraté. Mais à l'instar des assurances que nous prenons pour protéger nos affaires privées (sécurisation de la maison, assurance complémentaire lors des départs en vacances), nous devrions nous montrer beaucoup plus prudents à l'égard des nouvelles technologies et de tous les actifs que nous détenons dans l'entreprise.* »

En décembre 2013 aux États-Unis, les supermarchés Target ont été victime d'une des pires attaques jamais commises : les données de plus de 100 millions de clients ont été volées. Dont coût : autour d'un milliard de dollars.

Back-ups : n'oubliez pas les appareils mobiles

Que faire pour prévenir plutôt que guérir ? Effectuez régulièrement des sauvegardes et stockez-les sur un site distant, qui n'est pas connecté au réseau de l'entreprise. Vous évitez ainsi les risques de pertes catastrophiques de données. N'oubliez pas qu'une bonne part de vos données se trouvent stockées sur les appareils mobiles. Si elles se trouvent uniquement là, effectuez aussi une sauvegarde de ces appareils, faute de quoi les dégâts resteront considérables.

Pour le reste, il n'y a pas de solutions toutes faites, avoue Steven Heyde. « *Le security manager ne peut être rassuré que le jour où il prend sa retraite. Avant cela, il ne cessera jamais de mettre dans la balance son évaluation des risques et les sommes qu'il est disposé à investir. Le combat sera toujours inégal : le criminel informatique peut multiplier les essais et éventuellement se tourner vers d'autres victimes. Le security manager, lui, n'a pas de seconde chance : si quelqu'un s'est introduit par effraction dans les systèmes, le responsable de la sécurité a échoué, tout simplement.* »

Le principal conseil que la plupart des experts en sécurité vous donneront est d'effectuer un security audit ou health check pour évaluer la vulnérabilité de vos données d'entreprise aujourd'hui. « *Répétez régulièrement l'exercice* », conseille Steven Heyde, « *car une stratégie efficace de l'année passée ne l'est peut-être plus cette année-ci, en raison des mutations constantes des attaques informatiques d'une part et des évolutions de vos propres activités d'autre part.* »

Ethical hackers

Une façon efficace mais parfois brutale de vérifier votre sécurisation est de charger des *ethical hackers* de tenter de s'introduire dans votre réseau. Cyber Commandos est une de ces entreprises : elle essaye de s'introduire dans votre réseau sans connaissances préalables. Si elle n'y parvient pas, c'est gratuit pour le client. La phase suivante consiste à examiner, en concertation étroite avec l'IT et/ou le security manager, comment la ligne de défense a pu être percée et ce qu'il est possible de faire pour colmater la brèche.

Son cofondateur Vincent Hutsebaut constate que, lors des tentatives d'intrusion éthique, les collaborateurs de Cyber Commandos arrivent presque chaque fois aux mêmes conclusions : « *Les personnes constituent le chaînon le plus faible de l'ensemble. Installez une technologie de sécurisation très évoluée, avec plusieurs lignes de défense, des logiciels et des matériels coûteux ; si vos collaborateurs ne respectent pas – consciemment ou inconsciemment – les prescriptions de sécurité, le cyber criminel s'introduira sans peine dans les systèmes.* » Voilà pourquoi les pirates accordent tellement d'importance au social engineering quand ils lorgnent sur de grandes cibles : ils passent parfois des semaines ou des mois à contacter des collaborateurs, qui finissent par lâcher des informations utiles pour percer la sécurisation du réseau.

Bart Desmet, l'autre cofondateur de Cyber Commandos, est d'avis qu'il n'y a qu'une seule façon de renforcer autant que possible le maillon faible : « *Ne cessez jamais de former et de conscientiser les collaborateurs aux nombreux dangers informatiques qui les menacent. Testez leurs connaissances en continu. Soumettez-leur un questionnaire et s'il s'avère que leurs connaissances sont insuffisantes, renvoyez-les en formation jusqu'à ce qu'ils fassent preuve d'une maîtrise suffisante. Ces aspects sont trop importants pour laisser quoi que ce soit au hasard.* »

La répétition est la clé de voûte de toute la communication d'un expert en sécurisation. Les audits de sécurité doivent donc avoir lieu à intervalles réguliers. « *Mais pas chaque fois avec le même partenaire externe* », précise Vincent Hutsebaut : « *Chaque inspecteur en sécurité a son approche et ses techniques propres. Si vous changez régulièrement de 'challenger', vous ouvrez la porte à d'autres démarches qui peuvent mettre à jour des faiblesses non encore détectées à ce stade. Si vous travaillez trop longtemps avec le même partenaire extérieur, il devient presque un collaborateur interne, ce que vous cherchez précisément à éviter.* »

Stef Gyssels

Testez votre propre degré de préparation

Une série d'acteurs tels qu'Isaca, la FEB (Fédération des Entreprises de Belgique) et les Chambres de commerce ont collaboré à l'élaboration d'un *Cyber Security Guide*.
Ce guide contient 10 principes de base et 10 must-do concernant la sécurité. Du style « ne donnez accès qu'aux seuls *need to know* », « réalisez et contrôlez régulièrement des copies de vos données et informations d'entreprise ».
Et – *last but not least* – ce guide contient également un questionnaire pour évaluer votre degré de préparation à des attaques informatiques et d'autres dangers. Il s'agit de 16 questions réparties chacune en cinq sous-questions, qui vous aident à évaluer vos capacités de réagir. Les questions abordent notamment les analyses de risques, la compréhension de la vulnérabilité des données, la gestion de la sécurisation de l'information, l'utilisation de mots de passe et les médias sociaux.
Ce guide de sécurité peut être téléchargé au départ du site **www.iccbelgium.be.**

ACTION PREVENTION

Anticiper et résoudre rapidement tout souci commercial!

Mardi 6 mai 2014
de 19h à 20h30 chez BECI

Un moment riche d'échanges d'expériences et de bons conseils !

Programme :

La soirée prendra la forme d'une Table Ronde avec des témoins et experts qui répondront aux questions les plus importantes exprimées par les entrepreneurs :

Comment résoudre rapidement un conflit avec un fournisseur ?

Comment faire payer le client récalcitrant ?

Quelle approche privilégier face au propriétaire buté ?

Comment éviter de s'enfoncer dans de lourdes procédures judiciaires ?

Comment redevenir serein avec son associé ?

Comment accélérer le traitement d'un dossier litigieux ?

Comment éviter les frais de justice et les délais interminables?

... et les vôtres...

Pour qui ?

Pour tout entrepreneur de la Région de Bruxelles-Capitale

Par qui ?

La soirée est organisée par le CEd (Centre pour Entreprises en difficulté de Beci) et bMediation.

Où et Quand ?

La soirée se déroulera le mardi 06 mai 2014 de 19h00 à 20h30 chez BECI (Avenue Louise 500- 1050 Bruxelles)

Inscription

La soirée est **gratuite**

Pour vous inscrire, rendez-vous sur le site www.ced-com.be (onglet médiation) ou envoyez un mail à bvdm@beci.be
En cas d'inscription, merci d'être présent !
Nous limitons les places pour assurer le côté pratique de la rencontre.
Pour toute information complémentaire :
Brigitte van der Mensbrugghe : 02 643 78 33

goto mediation · eu

Co-funded by
the European Union

bMediation

CEd
Centre pour Entreprises en difficulté

Beci
BRUSSELS ENTERPRISES
COMMERCE AND INDUSTRY

RÉGION DE BRUXELLES-CAPITALE
BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST

PMC, VERRE, DÉCHETS VERTS...

En 2014, les entreprises aussi devront trier !

Nouvelle étape en février 2014 pour les entreprises ! Après le papier/carton en 2013, voici l'entrée en vigueur de l'obligation de tri pour les PMC, le verre et les déchets verts. Quelles sont vos obligations ? Comment y faire face et s'y adapter ? BECI a organisé le 10 mars 2014 une séance d'information pour vous aider à intégrer ces changements.

Le tri à la maison est entré aujourd'hui dans les habitudes de la plupart des ménages. Depuis 2010, le tri et la collecte sélectifs sont d'ailleurs devenus une obligation légale pour chaque citoyen bruxellois. Mais pourquoi, dès que l'on quitte son domicile, le tri n'est-il plus systématique ? Un non-sens au vu de l'importance du gisement, des enjeux environnementaux, économiques et sociaux.

Grâce à l'ordonnance de juillet 2012, cela va enfin le devenir : le tri est dorénavant obligatoire pour tous. Une obligation synonyme de changements et d'adaptations pour de nombreuses entreprises pas toujours préparées et informées correctement. Pour y remédier, toutes les entreprises bruxelloises étaient conviées le 10 mars dernier à un lunch informatif visant à répondre à toutes leurs interrogations.

Grâce à la collaboration de Bruxelles Environnement, Fost Plus[1] , Val-i-Pac[2] ainsi que du Cabinet de la Ministre Huytebroeck, tant les aspects légaux que les aspects purement pratiques ont pu être expliqués à plus d'une cinquantaine de personnes venues assister à la séance.

Comment faire ?

Fost Plus offre aux entreprises des outils gratuits de soutien, tant au niveau pratique qu'au niveau communication et sensibilisation. Le site *www.trierautravail.be* est une réelle plateforme centrale d'information sur laquelle on retrouve l'ensemble des outils, tels que des affiches sur le tri, des autocollants pour les poubelles, des *success stories*, un guide pratique du tri ainsi qu'une multitude de conseils pour introduire efficacement le tri dans l'entreprise.

Val-i-Pac, de son côté, encourage le tri des emballages industriels dans les entreprises en leur proposant différentes primes attractives.

La séance d'information réunissait également plusieurs collecteurs de déchets

actifs sur la Région de Bruxelles-Capitale, tels que SITA et MCA Recycling, qui ont nourri les échanges et se sont entretenus avec certains participants. Enfin, BNP Paribas Securities Services est venu apporter un témoignage de terrain.

Le beau succès remporté par l'événement montre également qu'un certain travail reste à accomplir pour améliorer la gestion des déchets à Bruxelles, même si le recyclage s'y est nettement amélioré depuis quelques années. Les chiffres de Fost Plus le montrent : le tonnage des PMC collectés hors des foyers augmente depuis 2010, passant de 204 tonnes/an à 1034 tonnes/an. Mais le chemin est encore long avant d'atteindre le tri partout et pour tous.

Laurie Verheyen
Conseiller déchets BECI

Quelles obligations légales ?

L'obligation concerne tous les producteurs, détenteurs, collecteurs et transporteurs de déchets. Elle s'applique au tri et à la collecte séparée dans les entreprises des déchets suivant :

- Papier/carton
- PMC
- Déchets de verre d'emballage blanc et de couleur
- Déchets résiduels
- Déchets végétaux
- Déchets dangereux
- Autres déchets soumis à obligation de reprise[3]

En outre, une obligation de contrat avec un opérateur s'impose lorsque l'entreprise produit ou détient plus de :

- 30l/semaine de déchets résiduels OU
- 50l/semaine de PMC OU
- 30l/semaine de papier et carton)

Le Brussels Waste Network, programme de BECI soutenu par la Région de Bruxelles-Capitale, œuvre en ce sens et travaille avec les entreprises pour améliorer la situation. Pour d'autres informations, n'hésitez pas à visiter le site internet *www.brusselswastenetwork.eu* ou à contacter le conseiller déchets chez BECI Laurie Verheyen *lv@beci.be* 0471 32 65 15

Brussels Waste Network

1 Organisme privé chargé de la promotion, de la coordination et du financement de la collecte sélective, du tri et du recyclage des déchets d'emballages ménagers en Belgique
2 Organisme créé en 1997 à l'initiative du monde économique belge et qui a pour mission de stimuler et de coordonner le recyclage d'emballages industriels.
3 Déchets qui ne doivent pas être présentés à la collecte de manière séparée
4 Déchets d'équipement électriques et électroniques, piles et batteries, huiles et graisses alimentaires, huiles minérales, pneus, VHU, médicaments périmés, déchets photographiques

DURABILITÉ : LABEL ENTREPRISE ÉCODYNAMIQUE

Les entreprises bruxelloises s'engagent

Le 17 mars s'est déroulée la cérémonie de remise dulabel bruxellois Entreprise Ecodynamique (LEE). L'événement a remporté cette année un grand succès avec près de 160 participants, dont 65 organismes récompensés et 7 lauréats décrochant la plus haute certification : 3 étoiles. Manifestement, le management environnemental attire de plus en plus d'entreprises bruxelloises. BECI s'engage également dans cette voie.

Les systèmes de management environnemental (SME) ont le vent en poupe et de plus en plus d'entreprises s'y intéressent. ISO14001, EMAS, Clé Verte ou encore le label bruxellois Entreprise Ecodynamique (LEE), le choix ne manque pas en la matière. Chaque système a ses avantages propres et le choix dépend in fine des besoins et surtout des ressources dont dispose l'entreprise candidate. Ainsi, certaines sociétés se lancent dans la démarche puisque leur clients l'exigent, auquel cas elles doivent se conformer au choix de ces derniers. D'autres sont plutôt intéressées par des résultats concrets que par un système de gestion, difficile à implémenter et à pérenniser dans les petites structures. Dans tous les cas toutefois, la mise en place d'un SME certifié permet une rationalisation des consommations d'énergie et d'eau, une meilleure gestion des déchets et de la mobilité, etc. De plus, il s'agit souvent d'un atout en termes de marketing et d'un net avantage compétitif dans le cadre des appels d'offre et des marchés publics présentant des clauses environnementales.

À Bruxelles, nous disposons de notre système de certification local, le label Entreprise Ecodynamique. Depuis 1999, il récompense la bonne gestion environnementale des entreprises bruxelloises et encourage les bonnes pratiques en termes de gestion des ressources (y compris énergétiques), de mobilité ou encore de déchets. L'entreprise améliore également son organisation interne. Le label s'adresse à toutes les entreprises, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité, pour autant que le site candidat au label se trouve en Région de Bruxelles-Capitale. Le LEE a l'avantage d'être gratuit (pas de frais de certification), progressif (1, 2 ou 3 étoiles) et les candidats bénéficient d'un accompagnement gratuit par un bureau de consultance agréé. La démarche de labellisation est ainsi grandement facilitée et peut constituer la première étape dans la mise en place d'un système de management environnemental reconnu internationalement, tel que la norme ISO 14001 ou le règlement européen EMAS.

Les nouveaux lauréats 3 étoiles.

BECI aussi

Le jury du label se rassemble trois fois par an pour statuer sur la certification de nouvelles entreprises. BECI est depuis longtemps membre du jury, mais jusqu'à présent nous n'avions pas encore fait les démarches nécessaires pour l'obtenir nous-mêmes. C'est désormais chose faite : BECI est en plein processus de certification LEE. Nous espérons ainsi non seulement améliorer nos performances environnementales, mais aussi acquérir l'expérience pour mieux conseiller et encourager nos membres intéressés par une certification environnementale. Et, quoiqu'encore au début de la démarche, nous pouvons déjà dire qu'il s'agit d'un projet très enrichissant et surtout mobilisant.

Laura Rebreanu

ResilieNtWEB

Beci
BRUSSELS ENTERPRISES COMMERCE AND INDUSTRY

Les 7 nouveaux lauréats 3 étoiles

- Audi Brussels (construction automobile)
- B.U.D.S. (construction, rénovation et promotion de bâtiments)
- Citydev.brussels (institution publique)
- Hôtel Martin's Brussels EU (horeca)
- Lahon & Partners (bureau d'architecture)
- Village Partenaire (gestionnaire du centre d'entreprises de Saint-Gilles)
- Vivaqua – Centre technique du secteur de Saint-Job (gestion du réseau de distribution d'eau)

STARTER

FX4Biz : échanges gagnants

Avec l'internationalisation croissante, les PME et TPE sont de plus en plus confrontées à la problématique du change et des règlements en devises étrangères. Afin de les aider, la plateforme en ligne FX4Biz Treasurer propose depuis quelques mois une gestion simplifiée et moins coûteuse des paiements internationaux et des risques de change.

Fondée par Nicolas Charbonnier et Pierre-Antoine Dusoulier, FX4Biz a pour objectif de « *simplifier et faciliter les échanges internationaux et les flux de paiements en devises étrangères par la centralisation des services de change, de paiement et de couverture des risques de change et la baisse des frais liés à ces opérations* », comme l'explique son président Nicolas Charbonnier. Après quelques mois d'existence, la jeune entreprise, basée à Bruxelles, emploie déjà une dizaine de collaborateurs et compte une centaine de clients qui se répartissent à parts égales entre la Belgique et la France, ainsi que quelques premiers clients dans d'autres pays comme la Suisse ou le Canada.

C'est en participant au développement de Cambiste.com créée par Pierre-Antoine Dusoulier en 2006 que Nicolas Charbonnier découvre le marché du change et « *le gap qui existe entre les services que proposent les banques et les PME et TPE* », précise-t-il. « *En d'autres termes, ces dernières n'ont pas accès aux mêmes services que les grandes entreprises. Pour notre part, nous ne cherchons pas à remplacer la relation que le client possède avec sa banque et les clients nous voient d'ailleurs comme une alternative à leur banque sur ces sujets. Tous nos services sont accessibles sans avoir besoin de changer de banque.* »

20 à 50 % d'économie sur les frais de change

FX4Biz s'adresse aux entreprises qui effectuent des ventes ou des achats en devises étrangères à partir d'un montant de 100.000 euros annuels. L'intérêt pour ces sociétés actives sur les marchés internationaux est double, avec d'une part une réduction des frais liés à ce type d'opérations et, d'autre part, une simplification des procédures. En pratique, on distingue dans les banques trois types de frais liés aux opérations de paiement en devises étrangères : la commission de charge (un pourcentage qui est prélevé sur le montant nominal d'une transaction variant généralement entre 0,02 % et 0,20 %), les frais de change (écart entre le cours de change proposé par la banque sur une opération et le cours de change interbancaire du marché) et les frais de transaction (coûts liés aux transferts des fonds à l'étranger).

La plateforme web de change et de paiement ne facture pas de commission de change, propose un écart souvent inférieur à celui proposé par les banques (grâce au fait qu'elle permet aux entreprises d'être connectées directement au marché des changes) et, *last but not least*, elle offre un coût fixe et forfaitaire pour les frais de transaction. FX4Biz déclare ainsi « *généralement faire économiser aux clients entre 20 et 50 % des frais de change sur chacune de leurs transactions* ».

Nicolas Charbonnier, président de FX4Biz.

Actuellement, elle traite une dizaine de monnaies différentes : de l'euro au dollar américain, en passant par le dollar canadien, le dollar australien, le zloty, le yen, le franc suisse, la livre sterling, la couronne danoise et la couronne suédoise. « *Notre plateforme nous permet déjà de traiter 25 monnaies et il s'en ajoute régulièrement depuis son lancement* », poursuit Nicolas Charbonnier. « *Cela étant, le dollar américain est la monnaie la plus représentée avec environ 85 % des opérations* ».

Un pionnier européen

La naissance de FX4Biz et de sa plateforme ont été rendues possibles grâce à l'évolution des technologies ainsi que du cadre réglementaire, avec la fin du monopole des banques dans le domaine du paiement suite à la directive européenne de 2009, créant le statut d'établissement de paiement. Actuellement seul établissement actif dans les opérations de change en Belgique, elle est également pionnière en Europe continentale et a pour concurrents des sociétés similaires au Royaume-Uni « *mais nous sommes les seuls à avoir développé la technologie pour des plateformes de ce type. Nous pouvons ainsi fournir les logiciels à d'autres établissements de paiement ou institutions bancaires, que ce soit par le biais du service ou de la vente* », souligne Nicolas Charbonnier.

Plus d'infos: www.fx4biz.com

Guy Van den Noortgate

UN MEILLEUR TRAITEMENT DES DÉCHETS

De Meuter double sa capacité au canal

L'entreprise De Meuter, spécialisée dans les travaux de terrassement et de démolition, construit un nouvel entrepôt dans le Port de Bruxelles. Le chantier a été lancé fin février par la démolition de l'ancien entrepôt, en présence de la Ministre Brigitte Grouwels et du président du Port, Thibaut Wyngaard.

Active chaque jour sur près de 80 chantiers, principalement en Région bruxelloise, la société

De gauche à droite : Thibaut Wyngaard, Sven De Meuter (directeur général De Meuter), Brigitte Grouwels, Alfons Moens (directeur général Port de Bruxelles), Philippe Mathis (directeur général adjoint Port de Bruxelles).

De Meuter procède également au tri des encombrants qui sont collectés par la Ville de Bruxelles et Bruxelles Propreté. L'entreprise emploie 450 personnes, dont 300 Bruxellois qui sont surtout des travailleurs peu qualifiés. Elle est présente depuis 2008 dans le Port de Bruxelles.

Grâce à la construction du nouvel entrepôt, qui représente un investissement de 1,5 million d'euros, la capacité du site va plus que doubler : de 60.000 tonnes à 150.000 tonnes par an. Situé en bordure du canal, l'entrepôt sera prêt en partie dès ce mois de juillet et dans son intégralité d'ici la fin de l'année.

« *Bruxelles regorge en permanence de chantiers de construction* », observe Brigitte Grouwels. « *La Région stimule le transport par le biais de la voie d'eau : un bateau transportant des déchets de construction permet en effet de réduire de 70 le nombre de poids lourds sur nos routes. C'est donc positif pour la qualité de vie de notre ville.* »

Thibaut Wyngaard ajoute : « *La société De Meuter pratique de plus en plus le transport par la voie d'eau. Le Port de Bruxelles impose d'ailleurs systématiquement un trafic minimum pour chaque concession située le long de la voie d'eau. Dans le cas de la concession De Meuter, on parle d'un tonnage minimum garanti de 150 000 tonnes. Mais j'espère bien évidemment que ce tonnage sera bien plus important.* »

Pour De Meuter, il ne s'agit pas seulement d'un accroissement de capacité, mais aussi d'une optimisation des processus. Les activités existantes de tri, de stockage et de transbordement des déchets de béton, bois et acier, qui se font encore pour une bonne partie à l'air libre, pourront être réalisées intégralement à l'abri du nouvel entrepôt. Il s'agit d'une réduction significative de l'incidence sur l'environnement, notamment en termes de bruit et de poussière.

Emmanuel Robert

TOUTES LES INFOS
POUR ENTREPRENDRE
À BRUXELLES

1819
APPELEZ-LE

lu-ve 08:30 - 13:00
ma 17:00 - 19:30

Le 1819 est un numéro de référence pour les entrepreneurs et les candidats entrepreneurs à Bruxelles. **Financement, aides publiques, formalités de création, renseignements juridiques,...** les conseillers du 1819 informent l'entrepreneur, le conseillent, et l'orientent vers les structures et les interlocuteurs les plus adéquats pour accompagner son projet.

www.1819.be

Une initiative de la Région de Bruxelles-Capitale

INFO LAW SQUARE

Information dans le cadre de partenariat commercial : redoublez d'attention !

Le 20 février 2014, la Chambre a adopté un projet de loi daté du 9 janvier 2014 qui vient ajouter une pierre supplémentaire à l'édifice que constitue le futur « Code de droit Commercial ». Parmi les nouveautés, quelques adaptations à la loi du 19 décembre 2005 relative à « l'information précontractuelle dans le cadre d'accords de partenariat commercial », qui à ce jour ne sont pas encore en vigueur. Une loi que de nombreux entrepreneurs ne connaissent pas ou insuffisamment. Il est donc grand temps de se rafraîchir la mémoire.

La loi a pour objectif de protéger les personnes ou les entreprises qui souhaitent conclure des « accords de partenariat commercial » relatifs à des activités économiques dans lesquelles ils sont dépendants des droits de propriété intellectuelle et/ou du *know-how* d'une partie contractante « plus forte » (par exemple dans le cas d'un contrat de franchise). Concrètement, il y a un devoir d'information détaillé à respecter préalablement à la conclusion de tels contrats, sous peine de nullité.

Elise De Baerdemaecker

Jeroen Verschakelen

La loi vise essentiellement les « **accords de partenariat commercial** ». Il s'agit de conventions dans lesquelles une partie autorise l'autre à utiliser une « formule commerciale » lors de la vente d'objets ou lors de la prestation de services. Comme cette notion peut être interprétée de façon très large, on peut imaginer que sont visés des contrats autorisant une partie à utiliser une enseigne commune ou un nom commercial commun. Les contrats de transfert de savoir-faire et/ou d'assistance commerciale ou technique sont également visés par la loi. Le contrat de franchise fournit cependant l'exemple traditionnel. Mais comme la condition obligeant chaque partie à agir en son propre nom et pour son propre compte a été supprimée par le projet de loi, la loi va aussi s'appliquer dans le futur aux contrats d'agence commerciale et de commission. De plus, il ne sera plus requis que le contrat prévoie le paiement d'une rémunération. Par conséquent, cette modification va étendre grandement le champ d'application de cette loi.

Cette obligation d'information impose donc à la partie qui propose le contrat (par exemple le franchiseur ou le principal) de fournir certaines informations au co-contractant un mois au moins **avant la signature du contrat**. Concrètement, il s'agit de fournir un projet de contrat et un "document séparé" contenant certaines données spécifiques, comme par exemple concernant le caractère *intuitu personae* ou non du contrat, les obligations des parties et les sanctions en cas de non-respect, la rémunération à payer, les clauses de non-concurrence, la durée du contrat et les conditions pour y mettre fin, les droits spécifiques du concédant, ainsi que des informations détaillées pour l'appréciation correcte du contrat (par ex. les investissements et les charges à supporter par le co-contractant). La nouvelle loi introduit aussi des règles en matière de renouvellement du contrat, qui s'opèrera par la remise d'un document simplifié au co-contractant.

En cas de non-respect de l'obligation d'information, le co-contractant disposera de deux ans pour faire annuler le contrat après sa signature. Il est à remarquer que pour l'application de cette sanction - très sévère - aucun dol, aucune fraude ou aucun préjudice n'est requis : il suffit que les informations à fournir ne l'aient pas été.

Par conséquent, il est primordial de bien vérifier si les contrats qu'on envisage de conclure avec certains partenaires commerciaux seront soumis ou non à ladite loi. Dès qu'un contrat de livraison de biens ou de prestation de services prévoit une assistance commerciale ou technique, ou le transfert d'un certain savoir-faire, certaines informations devront être fournies avant la conclusion du contrat, et ce sous peine de nullité du contrat conclu (avec toutes les conséquences qui peuvent en découler).

Elise De Baerdemaecker
Law Square | Avocat Associé
Direct: +32 2 7107803 | Mobile: +32 473 910611 | Fax: +32 2 7107899
Email: elise.de.baerdemaecker@lawsquare.be

Jeroen Verschakelen
Law Square | Junior Associate - Avocat
Direct: +32 2 7107815 | Mobile: +32 491 167841 | Fax: +32 2 7107899
Email: jeroen.verschakelen@lawsquare.be

lawsquare

LE CONSEIL RESTO DU MAGAZINE AGENDA

© Saskia Vanderstichele

SUSHIOUI •••

SushiOui a ouvert il y a deux mois à peine sur le boulevard du Souverain à Auderghem. Petit et décoré de manière minimaliste avec des meubles blancs sur fond blanc et une énorme photo représentant deux baguettes, mais agréable et tout sauf froid. Les tables sont un peu étroites pour les couples qui veulent partager plusieurs plats, mais nous avons heureusement pu annexer celle d'à côté. Le service doit encore trouver ses marques mais est très aimable et rapide. Les patrons ont visiblement examiné des établissements comme le Sushi Shop parce que le menu ressemble fort à une version blanche de son livret noir brillant. La ressemblance est aussi frappante au niveau du contenu et des prix, mais en fin de compte, ce n'est pas très grave. Ce qui est plus important, c'est la qualité et la fraîcheur de ce qu'on reçoit dans l'assiette et à ce niveau-là, c'était très bien. Nous avons partagé un plateau de dégustation SushiOui avec six sortes de rouleaux californiens (ces makis roulés avec le riz à l'extérieur) notamment au saumon et à l'avocat, au thon fumé, au crabe et aux petits légumes et quelques rouleaux de printemps aux crevettes piquantes (19,90 euro). 24 pièces au total. Suffisant pour deux petits mangeurs, mais ayant bon appétit, nous avons commandé en plus une salade d'algues (4 euro), une aux algues et aux calamars (4,50 euro) et une portion d'edamame, des haricots à écosser (3,70 euro). Le tout était soigné et frais et le gingembre servi en accompagnement était bien meilleur que dans beaucoup d'autres restaurants. Seul point négatif : le choix en « vrais » sushis - ces petites œuvres d'art que l'on commande à la pièce - est assez limité. Mais d'un autre côté, SushiOui possède un bel atout avec une gamme de soupes apparemment délicieuses aux nouilles, bok choy, wakame, nori et autres ingrédients super sains (12,50 euro). Voilà un redoutable concurrent pour Sushi Shop car SushiOui livre aussi gratuitement à domicile à Etterbeek, Ixelles, Auderghem, Watermael-Boitsfort et les deux Woluwe.

KAROLIEN MERCHIERS

Info
151 boulevard du Souverain, Auderghem
02-662.29.29, www.sushioui.com
lu > ve 11.30 > 14.30 & 17.30 > 22.30,
w-e 17.30 > 22.30

Pour plus de conseils resto :
agendamagazine.be

AGENDA est le magazine des sorties à Bruxelles. Il propose un calendrier pratique, le programme des cinémas et des articles entre autres sur les concerts, expositions, restaurants... Procurez-vous ce **magazine trilingue gratuit** dans l'un des présentoirs répartis en ville ou recevez-le avec le journal *Brussel Deze Week:* envoyez votre adresse à **abo@bdw.be**

AGENDA
Uit in Brussel • Vos sorties à Bruxelles • Out and about in Brussels

IMPRESSION OF A BRIT

Our neighbours to the North: the Dutch

In her book The Fair Face of Flanders Patricia Carson says: "Crossing the Dutch frontier marks a difference not only in the character of the people but in the appearance of the landscape." Indeed, when you drive northwards from Antwerp, you soon enter a different world.

The motorways narrow from four lanes to three, then two, and the overhead lighting disappears. Even the weather is different: cross the Rhine and the mist-and-drizzle-laden continental clime of Belgium gives way to a gusty-and-open-skies North Sea environment.

You realise you have passed, within minutes, from a gentle and expansive country into an essentially breezy and frugal one, the Netherlands. If you happen to cross the frontier on a country road you see the same effect in microcosm: the road gets narrower (and prettier due to the charming Dutch habit of using red herringbone-pattern road tiles in towns, rather than asphalt) and the houses get smaller.

Elsewhere in her book Patricia Carson compares the two neighbouring cultures: "To the Dutchman, the Fleming is showy, wasteful and irresponsible. To the Fleming, the Dutchman is pompous, too well organised and, above all, too obedient to the state. To many Dutchmen the state is a friend, to the Fleming, if not an enemy, it is at least something to be avoided as much as possible."

The Dutch are proud of their openness, but the Netherlands is in fact a relatively closed culture because of its degree of social organisation: they have such a finely tuned society that they automatically assume that everything works, when in fact it doesn't. People tend to ignore the more evident signs of need – for example youngsters sleeping rough in cardboard boxes under railway arches – because they are convinced there is an organisation, funded from their personal taxes, that will take the matter in hand.

The mother-knows-best (or 'Dutch uncle') mentality of society also leads to a situation where, in the opinion of a Dutch business school professor, its citizens are so fine-tuned for life within their own society that they are ill-prepared for anything else. A Swedish executive search consultant tells me that he has so far never found a suitable Dutch candidate for any of his international assignments.

One of the problems is conviction of one's own rightness. In his book Belgian Adventures Derk-Jan Eppink, a belgicised Dutchman, understands the differences very well: "For a Netherlander 'openness' is saying what you think, irrespective of the consequences. For Belgians, 'openness' is saying what you think somebody wants you to say, with a very clear eye on the possible consequences." You can be Dutch and 'open' and still have a pretty closed mind, whereas Belgians may seem to be 'closed' but will still be receptive and sympathetic.

Dutch society is so emphatically well structured and organised, with its zuilen (the 'pillars'), its self-assurance, its democratic impulses and its tendency to moralise. Nothing at all wrong with any of this, except that you are constantly reminded of it. A group of my colleagues were discussing the Dutch art of conversation. "They simply don't dialogue," said one of them. "They just make statements..."

In his book, Eppink says: "A Fleming will not easily show when he is unhappy with something. Instead he will keep quiet and let you find out for yourself what the problem is. A Dutchman will always demand a forum in which to air his grievances. A Fleming (...) will not openly complain but will express his displeasure by a policy of delay and non-cooperation. If you have a problem with a Hollander, it will quickly become visible. If a problem with a Fleming becomes visible, it is already too late."

In Belgium, Eppink continues, "there is much more humour and an easier acceptance of life's ups and downs. By the same token, there is much less system and almost no planning... This is not necessarily a bad thing. A Dutchman will make a plan for everything and will then regard this plan as sacred. Anyone who is not willing or able to conform to the plan is instantly labelled as a troublemaker and excluded. The Flemish are much more flexible and can adapt quickly to changing situations. For a Dutchman, an agreement is inviolable, something written in stone" [NB: beware the small print in a Dutch contract!]. "For a Fleming, an agreement is merely a temporary arrangement. If the circumstances change, the agreement can also be changed."

So, while the Belgians adapt to the circumstances, the circumstances have to adapt to the Dutch...

Richard Hill

*Espace réservé aux membres. Vous désirez parler de votre activité? Envoyez un communiqué d'une quinzaine de lignes à **dd@beci.be** (sous réserve d'espace disponible).*

L'e-transformation du commerce est en marche...

mais les pratiques et outils ne sont pas toujours adaptés

Réaliser des bénéfices en ligne n'est pas si compliqué : il faut surtout avoir une bonne stratégie et bien s'entourer !
Pour vous lancer dans la nouvelle aventure de l'e-commerce, il y a bien sûr votre image de marque et votre visuel internet.
Mais il y a aussi toutes les implications structurelles liées au terrain, telles que la gestion des catalogues articles, des commandes, du flux fournisseurs, des livraisons, des emballages, des e-mails, du service après-vente, des paiements, des aspects juridiques, etc.
Nous mettons à votre disposition notre expérience de 25 ans pour vous accompagner et réaliser votre projet e-commerce.

- **Attirez des visiteurs et convertissez-les en clients :** c'est la recette universelle pour vendre en ligne mais cela implique de réfléchir à votre stratégie web.
- **Visible devant vos concurrents :** parce qu'un site seul ne vend pas, il faut savoir se positionner intelligemment face à la concurrence, grâce à une réflexion « multicanal » (référencement, réseaux sociaux, interfaces mobiles, présence locale...).

Nous avons déjà un point commun : celui d'entreprendre !

- **Autonome mais jamais seul :** parce que la mise en ligne de votre nouveau site e-commerce n'est que le début de l'aventure, vous serez formé à son usage au quotidien pour une autonomie maximale.

Parce qu'on est plus fort en équipe, il existe de nombreuses solutions pour vous accompagner.
Votre savoir-faire, notre expérience !

Vannuscorps Jean-Yves
Coach e-commerce et Websmaster
+32 475231938
Website : www.eshop-promotion.com
E-mail : info@eshop-promotion.com

eshop & création

Le chiffre d'affaires de Merak en hausse de plus de 10 %

Pour la deuxième année consécutive, en 2013, Merak a augmenté son chiffre de plus de 10 %. L'entreprise a clôturé l'exercice sur un résultat de 12,7 millions d'euros. Le spécialiste belge en gestion d'archives professionnelle poursuit ainsi son développement de manière ininterrompue. Merak a récemment inauguré à Schelle un nouveau centre ultra moderne de stockage d'archives papier et électroniques dans des conditions optimales.

Merak se charge donc à la place de ses clients de la gestion des archives et, en tant que spécialiste en gestion de l'information, conserve des millions de documents papier, de microfilms, d'anciens disques durs et de cassettes. Des données sont archivées, sécurisées, sauvegardées, vérifiées et doublement contrôlées au sein de ses centres de Malines, Vilvorde, Overijse, Merksem, Hombeek et Schelle. L'entreprise nourrit également des ambitions internationales et a ouvert des succursales aux Pays-Bas et en Suisse.

La contribution accrue du département scanning reste remarquable. Un nombre croissant de clients préfèrent ne plus investir dans du matériel informatique et dans des logiciels pour leur archivage électronique. « *Il y a quelque temps, nous avons investi pour notre centre Merak-Digital de Schelle dans de nouveaux scanners capables de numériser jusqu'à 210 pages par minute chacun* » explique Henrik Rooms, administrateur délégué. « *Nous avons ainsi été en mesure de renforcer considérablement nos capacités.* » Depuis peu, Merak assure également le stockage d'échantillons de laboratoires.

MERAK

À remettre : entreprise événementielle

À remettre, pour cause de fin de carrière après 25 ans d'activité : société d'événements en sprl, spécialisée dans les soirées à thème pour entreprises, mariages, team building, le folklore belge, artistes en tous genres.

Bien établie sur le marché ; clientèle fidèle – pas de dettes ! Prix raisonnable, à convenir. Nombreux costumes et jeux anciens compris.

Tél. 0475 36 59 10
Mail : sonia@organization-services.com
Web: www.organization-services.com

Award Winner Brussels Ambassador Of Tourism, Category Incentives

AMBASSADOR OF TOURISM

L'actualité BECI en photos

Soirée networking des jeunes professionnels, avec la Jeune Chambre Internationale.

Pre Job Day Tourisme, Hôtels, Congrès & Evénements : forte participation pour cette session de coaching.

En prélude aux élections, BECI organisait en mars et avril une série de rencontres conviviales avec les partis et les candidats. C'est la N-VA qui a ouvert le bal avec Ben Weyts (député fédéral) et Johan Van den Driessche (tête de liste au Parlement bruxellois).

Beau succès pour cette première séance d'information 50s@work, animée par Jean-Luc Louis.

Les entreprises membres du Hub Mobilité de BECI se sont rencontrées, en présence du Secrétaire d'État bruxellois à la Mobilité, Bruno De Lille, pour discuter les résultats de l'étude Mobil 2040 (voir www.mobil2040.irisnet.be).

Dans le cadre du programme européen East Invest, BECI a reçu au mois de mars la visite de représentants des chambres de commerce de Géorgie, Belarus et Moldavie.

Toute l'équipe de BECI aux fourneaux pour le repas annuel, chez Mmmmh!

Thierry Willemarck, président de BECI, présente à la presse le Mémorandum 2014 en vue des élections régionales. Le document est à consulter sur notre site web.

Fin février, BECI recevait Els Ampe, échevine de la mobilité à Bruxelles-Ville, pour un petit-déjeuner débat sur le projet de piétonnier aux boulevards du centre.

Emmanuel van Innis - Président de Brussels Metropolitan

Siim Kallas, vice-président de la Commission européenne, en charge des transports et de la mobilité (à gauche), en compagnie d'Alain Deneef, intendant de Brussels Metropolitan.

Olivier Hamoir, partner McKinsey (à gauche), et Jean-Paul Philippot, administrateur général de la RTBF.

Brussels Metropolitan, dont BECI est partie prenante, organisait au mois de mars un événement pour dresser le bilan du projet à mi-parcours, après cinq ans, et présenter des propositions pour l'avenir.

Décès de Christian Franzen, ex-Administrateur Délégué de l'UEB

Il avait rapproché l'UEB et la CCIB

Nous avons appris avec beaucoup de tristesse le décès de Christian Franzen, ex-Administrateur Délégué de l'Union des Entreprises de Bruxelles (UEB). Roland Deridder et Frans De Keyser, qui l'ont tous deux bien connu dans les relations de travail, évoquent avec nous sa mémoire.

Bruxellois de souche, de cœur et de culture, Christian Franzen représentait, sous des dehors un peu sérieux, la parfaite adéquation entre les difficultés de la Région et les opportunités qu'elle offre. La défense, non, mieux : la foi dans sa Région, il la défendait avec élégance, connaissance, et à travers un réseau discret mais efficace. Pour ses pairs patronaux, il avait l'écoute, la réactivité à chacune de leurs composantes parfois contradictoires, mais avant tout la conviction de pouvoir faire avancer l'ensemble dans l'intérêt de tous.

Il n'a pas changé une virgule à son style : direct, bref, précis, impatient, négociateur sans compromission, avec le même objectif : faire avancer.

J'ai eu la chance de le côtoyer très longtemps, en tant qu'entreprise, puis de fédération et à nouveau depuis quelques mois à Bruxelles-Formation, où nous étions déjà ensemble il y a quelques années. Il n'a pas changé une virgule à son style : direct, bref, précis, impatient, négociateur sans compromission, avec le même objectif : faire avancer. Terminant votre phrase, précisant le nom que vous cherchiez, rappelant un fait pour apporter la conclusion, il allait vite. Il semblait pressé, mais non, il avait terminé.

Son élégance a été évoquée par ailleurs ; il l'a toujours maintenue, avec une concession depuis quelques mois : plus de cravate.
Ce fut un confrère avec lequel j'ai partagé quelques moments privilégiés et avec qui j'ai eu quelques mandats, dont la FEB ; qui n'a jamais déçu, jamais baissé les bras, jamais reculé. Alors, il aura mené sa vie comme il l'entendait, fidèle à ses convictions et n'aura pas dévié de cette voie jusqu'à la fin. Un gentleman !

Roland Deridder
Public Affairs – AGC Glass Europe

En tant qu'organisation d'employeurs, nous nous souviendrons de Christian Franzen comme celui qui a su donner une forme concrète à la collaboration entre l'UEB et la Chambre de Commerce de Bruxelles (CCIB).

Non seulement il a réussi à ouvrir des portes, mais il est aussi parvenu à renforcer la position de l'UEB dans les secteurs et dans les discussions interrégionales.

Lorsqu'il a pris la barre de l'UEB, en 1998, il y a apporté son expérience ainsi que les contacts noués à son poste de Secrétaire Général de Fabrimetal. Non seulement il a réussi à ouvrir des portes, mais il est aussi parvenu à renforcer la position de l'UEB dans les secteurs et dans les discussions interrégionales.
Pour parvenir au rapprochement entre l'UEB et la CCIB, il a choisi d'agir progressivement, en commençant par intégrer l'UEB dans les bâtiments de la Chambre, avant de construire des synergies entre les services.
Enfin, il a marqué de son empreinte le dialogue entre les partenaires sociaux et avec le gouvernement bruxellois. En tant que président du Conseil économique et social ; en tant qu'administrateur d'Actiris et de Citydev (SDRB) ; mais aussi en tant que président du centre d'affaires de La Lustrerie et administrateur de l'ICAB, il recherchait le consensus. Il était convaincu que celui-ci était possible, mais aussi que ce consensus ne pourrait durer que s'il reposait sur des solutions concrètes et rationnelles.

Frans De Keyser

PROCÈS-VERBAL DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 2 OCTOBRE 2013

BECI-Chambre de Commerce de Bruxelles

Constitution du bureau de l'Assemblée

La séance est ouverte à 16h00 par M. Jean-Claude Daoust, Président, qui préside l'Assemblée. Les membres qui n'auraient pas encore signé la liste de présences sont invités à s'acquitter de cette formalité statutaire. Quelques membres se sont excusés. Leurs lettres ont été classées au dossier de la séance. Siègent au côté du Président : M. Pierre Konings, Trésorier, M. Olivier Willocx, Administrateur-Délégué, M. Theo De Beir, Vice-Président et Mme Joëlle Evenepoel, Administrateur-Secrétaire Général. Mme Joëlle Evenepoel est désignée comme secrétaire de séance.

Prescriptions statutaires

La date et l'ordre du jour de l'Assemblée Générale ont été fixés conformément aux statuts. La convocation contenant l'ordre du jour a été publiée dans nos revues «Entreprendre» et «Dynamiek» du mois de juin et de septembre 2013. Ces revues ont été adressées individuellement à tous les membres par courrier.

1. Approbation du procès-verbal de l'Assemblée Générale ordinaire du 2 octobre 2012

Le procès-verbal de l'Assemblée Générale ordinaire du 2 octobre 2012 a été publié dans nos revues « Entreprendre » et « Dynamiek » d'avril 2013. Ce procès-verbal est approuvé à l'unanimité.

2. Rapport du Conseil d'Administration

Le rapport annuel a été reproduit intégralement dans nos revues « Entreprendre » et « Dynamiek » du mois de septembre 2013. L'Assemblée marque son accord complet sur le rapport d'activité.

3. Approbation des comptes pour l'exercice 2012-2013

A. Présentation des comptes

Les comptes de l'exercice écoulé et le projet de budget de BECI- Chambre de Commerce de Bruxelles ont été distribués à l'entrée de la salle de réunion. Par ailleurs, conformément à l'article 48 al. 2 des statuts, le détail des comptes et du budget a été mis à la disposition des membres au siège de BECI-CCIB, huit jours avant la date de l'assemblée générale. Le Trésorier, M. Pierre Konings, présente et commente les résultats pour l'exercice écoulé.

B. Rapport du Commissaire Réviseur

Le rapport rendu par BDO Réviseurs d'Entreprises conclut sans réserve que le bilan clôturé au 30 juin 2013 donne une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de BECI-CCIB. L'assemblée Générale approuve les comptes pour l'exercice 2012-2013 à l'unanimité.

4. Projet de budget pour l'exercice 2013-2014 et fixation du montant de la cotisation pour l'exercice 2013-2014

Se basant sur les prévisions les plus objectives quant aux recettes et dépenses pour l'exercice 2013-2014, le Conseil d'Administration a établi un projet de budget, dont M. Konings donne lecture à l'Assemblée. Ce budget est adopté à l'unanimité. Le Conseil propose d'indexer les montants des cotisations de 2,4% :

CATEGORIE	ENTREPRISE OCCUPANT	ROPOSITION 2013-2014 HTVA
A	Personne physique	200 €
B	Intégration dans la catégorie C	564 €
C	Entreprise de moins de 19 personnes	564 €
D	Entreprise de 20 à 49 personnes	912 €
E	Entreprise de 50 à 99 personnes	2.540 €

Quant aux associations professionnelles, leur cotisation HTVA est, comme les années précédentes, calculée en fonction du nombre de membres affiliés.
L'Assemblée Générale approuve à l'unanimité le projet de budget et l'indexation des montants des cotisations.

5. Décharge des Administrateurs et des Commissaires

A la demande du Président, l'Assemblée Générale vote à l'unanimité la décharge des membres du Conseil d'Administration ainsi que du Commissaire Réviseur. Le Président remercie l'assemblée de sa confiance.

6. Election du Conseil d'Administration

La rigueur des statuts fait que 7 membres du Conseil d'Administration partent en année sabbatique. Il s'agit de :

- Jean-Paul Bissen, Patrick Bontinck, Liliane Claisse-Knopes, Isabelle Hamburger, Jacques Indekeu, Sophie Leclerq, José Zurstrassen.

4 membres du Conseil d'Administration nous quittent. Il s'agit de :

- Jean-Claude Debussche, Luc Bontemps, Jean Putmans, Geert Streulens.

Le Président tient à dire à ces collègues combien nous avons apprécié leur collaboration et à les remercier pour le concours actif qu'ils ont apporté à nos travaux dans un esprit particulièrement constructif. Il lui est agréable de pouvoir leur rendre publiquement hommage et il propose de les applaudir pour le dévouement dont ils ont fait preuve. Enfin, le Président donne lecture des candidatures valablement présentées pour la formation du nouveau Conseil d'administration :

Retour d'année sabbatique :

- Michel De Bièvre - Tour & Taxis, Philippe Lhomme - FISA, Christian Sanders - BNP Paribas

Nouvelles candidatures :

- Sandrine Agie – Whyte Corporate affairs, Georges Ataya – ICT Control, Hugues Delescaille – Institut Belge Juristes d'Entreprise, Frederic Loncour – TEIN technology, Martine Maelschalck – l'Echo, Ann Maes - Ogilvy & Mather, Olivier Nifle - Tinubu Square, Barbara Stadsbader – Secretary Plus, Philippe Van Perlstein - Prowinko, Philemon Wachtelaer – Advisers

Leur nombre n'étant pas supérieur à celui des mandats à conférer, il n'y a pas lieu à scrutin.

Le Conseil d'Administration serait ainsi composé comme suit pour l'exercice 2013-2014:

1. Agie Sandrine
2. Ataya Georges
3. Azaoum Rachid
4. Battaille Laurence
5. Borremans Brigitte
6. Cleven Alexandre
7. Conrads Thierry
8. Daoust Jean-Claude
9. De Beir Theo
10. De Bièvre Michel
11. Deflem Luc
12. Delens Jean-Jacques
13. Delescaille Hugues
14. Delforge Denis
15. De Swaef Johan
16. Evenepoel Joëlle
17. Govaerts Michel
18. Gustin Bernard
19. Henry Catherine
20. Jaucot Jean-Pierre
21. Jespers Francis
22. Konings Pierre
23. Lhomme Philippe
24. Loncour Frédéric
25. Lowette Karel
26. Maelschalck Martine
27. Maes Ann
28. Marcolini Pierre
29. Marïen Ine
30. Martin Renaud
31. Mechbal Mohamed
32. Nifle Olivier
33. Ouriaghli Sadik
34. Querton Vincent
35. Rouvez Frédéric
36. Sanders Christian
37. Stadsbader Barbara
38. Van de Kerckhof Sam
39. Vandenbosch Jean-Claude
40. Van Perlstein Philippe
41. Velge Baudouin
42. Van Weyenbergh Rodolphe
43. Wachtelaer Philemon
44. Wibo Jean-Charles
45. Willemarck Thierry
46. Willocx Olivier
47. Zone Philippe

L'assemblée approuve à l'unanimité les candidatures et la composition du Conseil d'Administration pour l'exercice 2013-2014. M. Theo De Beir propose à l'Assemblée Générale de nommer M. Jean-Claude Daoust Président honoraire de BECI-Chambre de Commerce de Bruxelles, ce qui est accepté à l'unanimité par des applaudissements. Conformément aux statuts, les mandats que vient d'attribuer l'Assemblée Générales sont valables pour un an. Il appartiendra au Conseil d'Administration ainsi constitué de désigner en son sein un Président, trois Vice-Présidents et un Trésorier et de nommer les membres du Comité Exécutif.

7. Allocution du Président

Le Président aborde quelques points marquants de l'année écoulée.

8. Attribution de la médaille de BECI-Chambre de Commerce de Bruxelles

Le Président remet la médaille de BECI - Chambre de Commerce de Bruxelles à des entreprises affiliées depuis respectivement 75, 50, 40 et 25 ans. Il tient à leur adresser au nom du Conseil d'Administration de vibrantes félicitations et de chaleureux remerciements.

Il invite l'Assemblée Générale à les applaudir. Après avoir remercié l'Assemblée, le Président de séance lève la séance à 16H45.

Olivier Willocx
Administrateur délégué
Thierry Willemarck
Président

PROCÈS-VERBAL DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU 2 OCTOBRE 2013

BECI-Union des Entreprises de Bruxelles

Constitution du bureau de l'Assemblée

La séance est ouverte à 16h45 par M. Jean-Claude Daoust, Président, qui préside l'Assemblée. Les membres qui n'auraient pas encore signé la liste de présences sont invités à s'acquitter de cette formalité statutaire. Quelques membres se sont excusés. Leurs lettres ont été classées au dossier de la séance. Siègent au côté du Président: M. Pierre Konings, Trésorier, M. Olivier Willocx, Administrateur-Délégué, M. Theo De Beir, Vice-Président et Mme Joëlle Evenepoel, Administrateur-Secrétaire Général.

Mme Joëlle Evenepoel est désignée comme secrétaire de séance.

Prescriptions statutaires

La date et l'ordre du jour de l'Assemblée Générale ont été fixés conformément aux statuts. La convocation contenant l'ordre du jour a été publiée dans nos revues «Entreprendre» et «Dynamiek» du mois de juin et de septembre 2013. Ces revues ont été adressées individuellement à tous les membres par courrier.

1. Approbation du procès-verbal de l'Assemblée Générale ordinaire du 2 octobre 2012

Le procès-verbal de l'Assemblée Générale ordinaire du 2 octobre 2012 a été publié dans nos revues « Entreprendre » et « Dynamiek » d'avril 2013. Ce procès-verbal est approuvé à l'unanimité.

2. Rapport du Conseil d'Administration

Le rapport annuel a été reproduit intégralement dans nos revues « Entreprendre » et « Dynamiek » du mois de septembre 2013. L'Assemblée marque son accord complet sur le rapport d'activité.

3. Approbation des comptes pour l'exercice 2012-2013

A. Présentation des comptes

Le Trésorier, M. Pierre Konings, présente et commente les résultats pour l'exercice écoulé.

B. Rapport du Commissaire Réviseur

Le rapport rendu par BDO Réviseurs d'Entreprises conclut sans réserve que

le bilan clôturé au 30 juin 2013 donne une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats de BECI-UEB. L'Assemblée Générale approuve les comptes pour l'exercice 2012-2013 à l'unanimité.

4. Projet de budget pour l'exercice 2013-2014 et fixation du montant de la cotisation pour l'exercice 2013-2014

Se basant sur les prévisions les plus objectives quant aux recettes et dépenses pour l'exercice 2013-2014, le Conseil d'Administration a établi un projet de budget, dont M. Konings donne lecture à l'Assemblée. Le Conseil propose d'indexer les montants des cotisations de 2,4%.
L'Assemblée Générale approuve à l'unanimité le projet de budget et l'indexation des montants des cotisations.

5. Décharge des Administrateurs et des Commissaires

A la demande du Président, l'Assemblée Générale vote à l'unanimité la décharge des membres du Conseil d'Administration ainsi que du Commissaire Réviseur. Le Président remercie l'assemblée de sa confiance.

6. Election du Conseil d'Administration

Le Président informe l'assemblée que les personnes suivantes ont démissionné ou n'ont pas introduit leur candidature au terme de 6 ans:

- Daniel Blondeel, Brigitte Boone, Jean-Claude Debussche, Olivier Joris, André Loumaye, Philippe Mercelis, Philippe Neyt, Jean-Marie Postiaux, Pierre Roba

Il soumet, pour validation, les nominations suivantes qui ont eu lieu au cours de l'exercice écoulé :

- Thierry Van Kan, Président de FEBIAC

Il soumet les nouvelles candidatures suivantes :

- Roland Cracco – Interparking, Philippe de Halloy de Waulsort – Banque De Groof (en remplacement d'André Loumaye), Brieuc de Meeüs – STIB, Paul-Marie Dessart – Mobistar, Mario De Vry – Belfius, Regis Gaspar – Securitas, Philippe Lambrechts – FEB, Jean-Marie Lefèvre – SABCA (en remplacement de Daniel Blondeel), Christiane Malcorps - Solvay (en remplacement de Jean-Marie Postiaux), Xavier Pierlet – AG Real Estate.

En renouvellement de mandat pour 6 ans :

- André Bouffioux, Stéphan Broeckx, Bernard Broze, Alexandre Cleven, Bernard Cols, Michel De Bièvre, Jean-Jacques Delens, Etienne De Wulf, Serge Fautré, Denis Gorteman, Didier Malherbe, Gaëtan Piret, Joris Tiebout, Diane Zygas.

Le Conseil d'Administration pour l'exercice 2013-2014 sera donc composé comme suit :

- Baude Guy-Marc
- Borremans Brigitte
- Bouffioux André
- Broeckx Stephan
- Broze Bernard
- Brusselaers Bart
- Cleven Alexandre
- Colmant Bruno
- Cols Bernard
- Cracco Roland
- Cremer Andreas
- Daoust Jean-Claude
- De Beir Theo
- De Bie Anya
- de Bièvre Michel
- De Muylder Jean-Antoine
- Deflem Luc
- De Halloy de Waulsort Philippe
- Delens Jean-Jacques
- De Meeüs Brieuc
- Demez Luc
- Descheemaecker Marc
- Dessart Paul-Marie
- De Vrieze Chantal
- De Vry Mario
- Dewulf Etienne
- Eeckhout Michel
- Evrard Eric
- Fautré Serge
- Fabecq Pierre
- Feist Arnaud
- Flausch Alain
- Gaspar Regis
- Gillion Philippe
- Gorteman Denis
- Govaerts Michel
- Gustin Bernard
- Hermant Pierre
- Hujoel Luc
- Janssens Alain
- Janssens Patrick
- Joseph Véronique
- Konings Pierre
- Lacroix Philippe
- Lambrechts Philippe
- Lefèvre Jean-Marie
- Lemonnier François
- Levaux Laurent
- Logist Johan
- Lowette Karel
- Malcorps Christiane
- Malherbe Didier
- Meysman Philippe
- Michel Dominique
- Miller Jean-Pierre
- Moris Chris
- Noppen Marc
- Pierlet Xavier
- Piret Gaëtan
- Platieau Jacques
- Potvliege Claire
- Sanders Christian
- Scharff Pierre-Alain
- Soete Paul
- Sonneville Stéphan
- Tiebout Joris
- Toledo Marc
- Vancamp Franck
- Van den Bossche Jan
- van Innis Emmanuel
- Van Kan Thierry
- Vanderroost Chris
- Velge Baudouin
- Velten-Jameson Christian
- Willemarck Thierry
- Willocx Olivier
- Zygas Diane

L'assemblée approuve à l'unanimité les candidatures et la composition du Conseil d'Administration pour l'exercice 2013-2014.

M. Theo De Beir propose à l'assemblée générale de nommer M. Jean-Claude Daoust Président honoraire de BECI-Union des Entreprises de Bruxelles, ce qui est accepté à l'unanimité par des applaudissements.

7. Allocution du Président

Le Président passe en revue quelques points marquants de l'année écoulée.

Après avoir remercié l'Assemblée, le Président de séance lève la séance à 17H15.

Olivier Willocx
Administrateur délégué

Thierry Willemarck
Président

Learn

Management & RH, Personal IMPROVEMENT

- **22.04 + 5 sessions**
  *Groupes de pairs : New Generation Entrepreneurs **
- **24.04 au 28.05.2014**
  Selfcoaching : découvrez les ressources insoupçonnées de votre cerveau
- **06.05.2014**
  Table Ronde : Anticiper et résoudre rapidement tout souci commercial
- **20.05.2014**
  Faire faire ou comment réussir la délégation responsable
- **21.05.2014**
  90 trucs pratiques pour mieux gérer votre temps

Droit commercial

- **27.08 au 05.12.2014**
  Opleiding Bemiddeling/Mediation te Gent

Fiscalité et finances

- **09.05 au 20.06.2014**
  Gestion, j'adore !

Formations sur mesure

Vous souhaitez développer vos compétences, accroître la performance de vos collaborateurs, renforcer l'esprit d'équipe de votre entreprise ? Nos formations peuvent se décliner dans votre entreprise.

Vous ne trouvez pas la formation que vous cherchez ? Contactez-nous ! Notre programme de formations est établi en fonction des demandes que vous nous formulez.

➜ Brigitte van der Mensbrugghe
+32 2 643 78 30 – bvdm@beci.be

Législation sociale

- **29.04.2014**
  Harcèlement, violence, stress, burnout au travail : de nouvelles obligations pour les employeurs
- **05.05.2014**
  Les documents sociaux et de type social : mode d'emploi
- **09.05.2014**
  Les vacances annuelles des employés
- **12.05.2014**
  NTIC et organisation de travail : avez-vous des documents adaptés ?
- **06.06.2014**
  BECI HR Lunch

➜ Frédéric Simon +32 2 643 78 17 – fs@beci.be

International

- **25.04.2014**
  Doing Business in China
- **16.05.2014**
  Economische attachés – Zuid en Centraal Amerika
- **19.05.2014**
  *Exportformaliteiten**
- **10.06.2014**
  European measures to avoid late payments
- **20.06.2014**
  Seminarie en B2B Marokko

➜ Beci's International Department
+32 2 643 78 02 - sso@beci.be

Meet

- **23.04.2014**
  Ontbijtmeeting: Marie-Martine Schyns (cdH) / Pascal Smet (SP.A)
- **28.04.2014**
  Lunch meeting: Joëlle Milquet / Céline Fremault (cdH)
- **30.04.2014**
  Leads Generator Program
- **07.05.2014**
  Welcome Session
- **08.05.2014**
  Speed Business Lunch
- **08.05.2014**
  E-Day IZEO
- **15.05.2014**
  After Work
- **16.05.2014**
  Job Day Havengebied

EXPANSION.be
08 | 05 | 2014
THE EGG | BRUSSELS
WWW.EDAY-BRUSSELS.BE
PARTICIPATION GRATUITE
E-DAY BRUSSELS
LA JOURNÉE DU WEB POUR LES INDÉPENDANTS ET PME
• PARTICIPEZ À DES CONFÉRENCES
• RECEVEZ DES CONSEILS PERSONNALISÉS
• RENCONTREZ DES PROFESSIONNELS DU SECTEUR
> INSCRIPTION OBLIGATOIRE SUR WWW.EDAY-BRUSSELS.BE
Un concept de : IZEO
Avec le soutien de :
Partenaires :
Partenaires médias :

DEMANDES D'ADMISSION PAR PRESENTATION AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Alma Consulting Group SPRL Boulevard Auguste Reyers 126 - 1030 Bruxelles Nace : 62020 - Conseil informatique 63110 - Traitement de données, hébergement et activités connexes 70220 - Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion del. : Laurie Pilo

Alstom Belgium SA Place Marcel Broodthaers 8 - 1060 Bruxelles Nace : 25620 – Usinage 2711001 - La fabrication de moteurs à courant alternatif 35120 - Transport d'électricité del. : Marcel Miller

Amaury & Partners SPRL Rue Blanche 37 - 1060 Bruxelles Nace : 41101 - Promotion immobilière résidentielle 41102 - Promotion immobilière non résidentielle 68100 - Activités des marchands de biens immobiliers del. : Stéphane van Trappen

Axium Partners Group SPRL Avenue du Soldat Britannique 16 - 1070 Bruxelles Nace : 70210 - Conseil en relations publiques et en communication 70220 - Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion 82990 - Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a. del. : Isabelle Stewart

Backx Patrick NP Frilinglei 71 - 2000 Antwerpen del. : Patrick Backx

BCH & Partners SC SPRL Avenue Louise 380 - 1180 Bruxelles Nace : 69202 - Activités des comptables et des comptables-fiscalistes del. : Olivier Bourg

Business club Golf 7 fontaines ASBL Chaussée d'Alsemberg 1021 - 1420 Braine-l'Alleud del. : Hugues Menschaert

Ceka Belgium SA Avenue Gustave Demey 57 - 1160 Bruxelles Nace : 46650 - Commerce de gros de mobilier de bureau 46660 - Commerce de gros d'autres machines et équipements de bureau 46900 - Commerce de gros non spécialisé del. : Eric Lacroix

Devenge Yves PPE Clos du Château d'Eau 2 - 1130 Bruxelles Nace : 81210 - Nettoyage courant des bâtiments 81220 - Autres activités de nettoyage des bâtiments; nettoyage industriel del. : Yves Devenge

Eurologos Group SPRL Chaussée de Louvain 550 - 1030 Bruxelles Nace : 1814001 - Pliage, assemblage, agrafage, reliure, collage, massicotage, dorage de feuillets imprimés à insérer dans des livres, brochures, périodiques, catalogues, etc. 58190 - Autres activités d'édition 73110 - Activités des agences de publicité del. : Odile Troiano

Frederix David (Webropol Benelux) PPE Rue des Combattants 30 - 1082 Bruxelles Nace : 4321102 - l'Installation de systèmes d'alimentation de secours (groupes électrogènes) 62010 - Programmation informatique 6202001 - Activités de conseil aux utilisateurs concernant le type et la configuration du matériel informatique et les applications del. : David Frederix

Lampsos Sophie PPE Rue des Chevaliers 14 - 1050 Bruxelles Nace : 63990 - Autres services d'information n.c.a. 82990 - Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a. 85592 - Formation professionnelle del. : Sophie Lampsos

Les Ateliers Psycholudo SPRL Fr. Elie Van Elderen 3 - 1160 Bruxelles del. : Wendy Limpens

Lynergies SPRL Place de la Minoterie 10 - 1080 Bruxelles Nace : 43211 - Travaux d'installation électrotechnique de bâtiment 71121 - Activités d'ingénierie et de conseils techniques, sauf activités des géomètres 72190 - Recherche-développement en autres sciences physiques et naturelles del. : Cire Oumar Ly

Marchal Griveaud Pascale PPE Place Bleech 19 - 7610 Larochette - Luxembourg del. : Pascale Marchal Griveaud

NM & C° SPRL Rue des Palais 153 - 1000 Bruxelles Nace : 66220 - Activités des agents et courtiers d'assurances 70210 - Conseil en relations publiques et en communication 70220 - Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion del. : Nicole M'Bilo Ekila

Omnia Travel SA Avenue Louise 285 - 1050 Bruxelles Nace : 79110 - Activités des agences de voyage 79120 - Activités des voyagistes 79901 - Services d'information touristique del. : Chantal Olivier

Optima Global Estate SA Avenue Charles-Quint 586 - 1082 Bruxelles Nace : 68100 - Activités des marchands de biens immobiliers 68201 - Location et exploitation de biens immobiliers résidentiels propres ou loués, sauf logements sociaux 68321 - Administration de biens immobiliers résidentiels pour compte de tiers del. : Joris Vrielynck

PIC - Protective Industrial Coatings SPRL Avenue Belle Vue 59 - 1310 La Hulpe Nace : 46696 - Commerce de gros d'instruments de mesure, de contrôle et de navigation 46731 - Commerce de gros de matériaux de construction, assortiment général del. : Eric Van Nerom

Polisphère SPRL Avenue Armand Huysmans 87 - 1050 Bruxelles Nace : 7022001 - Conseils et assistance aux entreprises et aux services publics en matière de planification, d'organisation, etc. 70220 - Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion 85599 - Autres formes d'enseignement del. : Xavier Dehan

Printing Label Graphic SPRL Avenue des Arts 8 - 1210 Bruxelles Nace : 1813001 - Composition, par exemple de textes et d'images, sur film, sur papier photographique ou papier normal 73110 - Activités des agences de publicité 74103 - Activités de design graphique del. : Stéphane Moullé-Berteaux

Simont Braun SCRL Avenue Louise 149 - 1050 Bruxelles Nace : 69101 - Activités des avocats del. : Pierre Van Achter

SMG Belgium SPRL Chaussée de Saint-Job 672 - 1180 Bruxelles Nace : 70210 - Conseil en relations publiques et en communication 70220 - Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion 82990 - Autres activités de soutien aux entreprises n.c.a. del. : Stephen Hellon

Styfhals Myriam PPE Avenue Jules de Trooz 72 - 1150 Bruxelles del. : Myriam Styfhals

Todorova Nedelina PPE avenue Brugmann 368 - 1180 Bruxelles Nace : 69101 - Activités des avocats del. : Nedelina Todorova

Transimex SA Boulevard de Marseille - 01BP 5166 Abidjan - Cote d'Ivoire del. : Gbao Barthélémy Lago

Van den Borne Michel PPE Avenue Coghen 278 - 1180 Bruxelles Nace : 70210 - Conseil en relations publiques et en communication 70220 - Conseil pour les affaires et autres conseils de gestion 85592 - Formation professionnelle del. : Michel Van den Borne

Warwick Barsey Hôtel - Warimmo SPRL Avenue Louise, 381-383 - 1050 Bruxelles Nace : 55100 - Hôtels et hébergement similaire del. : Jean de Lauriston

Des chiffres qui comptent.

La nouvelle Classe C 220 BlueTEC. Best in class.

L'équation parfaite se juge sur base de chiffres. Jugez plutôt. Jusqu'à 100 kg de moins et un Cx de seulement 0,26. Une opération toute simple qui aboutit à une consommation minimale de 4,0 l/100 km. Ajoutez-y un taux d'émission de CO_2 d'à peine 103 g/km et une déductibilité fiscale de 90 %, et percevez toute la justesse des chiffres.

Mercedes-Benz
The best or nothing.

A Daimler Brand

4,0 - 4,3 L/100 KM • 103 - 109 G CO_2/KM Informations environnementales AR 19/3/2004 : www.mercedes-benz.be - Donnons priorité à la sécurité.